

ESTUDIOS CRÍTICOS DEL DESCARROLLO

VOLUMEN IV, NÚMERO 7, SEGUNDO SEMESTRE DE 2014



www.estudiosdeldesarrollo.net

ESTUDIOS CRÍTICOS DEL DESARROLLO

VOLUMEN IV, NÚMERO 7, SEGUNDO SEMESTRE DE 2014

Estudios Críticos del Desarrollo es una publicación académica semestral que pretende contribuir a la investigación y análisis sobre los problemas y alternativas del desarrollo desde la perspectiva de las ciencias sociales y las humanidades mediante la colaboración de profesores–investigadores de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas y de académicos adscritos a otras instituciones nacionales e internacionales. Es una revista editada por la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Editor responsable: Humberto Márquez Covarrubias. Número de Certificado de Reserva del Título: en trámite. ISSN: en trámite. Número de Certificado de Licitud de Título: en trámite. Número de Certificado de Licitud de Contenido: en trámite. Domicilio de la publicación: Unidad Académica en Estudios del Desarrollo, Campus Universitario II, Av. Preparatoria s.n., Col. Hidráulica, Zacatecas, Zac., C.P. 98065. Este número se terminó de imprimir en el mes de noviembre de 2014 con un tiraje de 1,000 ejemplares. Disponible en la página web: www.estudiosdeldesarrollo.net. Toda contribución deberá enviarse a: revista@estudiosdeldesarrollo.net. Los artículos contenidos en esta publicación son responsabilidad de sus respectivos autores y no compromete la posición oficial de *Estudios Críticos del Desarrollo*.

Universidad Autónoma de Zacatecas

UNIDAD ACADÉMICA DE ESTUDIOS DEL DESARROLLO

CONTENIDO

EDITORIAL 3

ARTÍCULOS

KARL POLANYI PARA AMÉRICA LATINA:
DESARROLLO Y TRANSFORMACIÓN SOCIAL 9

Ronaldo Munck

CIENCIA FICTICIA 41

Guillermo Foladori

DIETA NEOLIBERAL Y DESIGUALDAD EN LOS PAÍSES
DEL TLCAN: ¿CONVERGENCIA O DIVERGENCIA ALIMENTARIA? 67

Gerardo Otero

Gabriela Pechlaner

MEGAMINERÍA EN MÉXICO
¿UN CAMINO HACIA EL DESARROLLO LOCAL Y NACIONAL? 101

Darcy Tetreault

ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN
DENTRO DE LA LÓGICA RENTISTA EN BRASIL 131

Eliane Tomiasi Paulino

DEBATE

LEGAL EMPOWERMENT OF WOMEN AND GIRLS:
PROGRESS AND CHALLENGES 157

Naresh Singh

RESEÑA

SALAVERNA: CRÓNICA DE UN DESPOJO 193

Humberto Márquez Covarrubias

EDITORIAL

LOS FINES DE LA EDUCACIÓN PÚBLICA

En el proyecto dominante permea la idea de que el fin supremo de la educación pública es formar personal capacitado para emplearlo en empresas articuladas, preferentemente, a la economía global. Mientras el librecambismo promulga mayor competitividad económica y productividad laboral, a la escuela le encomienda la generación de técnicos y profesionistas acorde a las exigencias corporativas.

Conforme es devorada por la lógica del capital, la educación pública abandona los añejos valores sociales y humanistas para abrazar las pulsiones competitivas del mercado. No importa la formación de ciudadanos, mucho menos de agentes de transformación social, sino de «capital humano», es decir, de recursos humanos dotados de un conocimiento técnico y pensamiento emprendedor para maximizar las ganancias. El beneficiario de la educación competitiva será el empleador, un personaje al que se le atribuyen los valores de la eficiencia, la innovación y el progreso.

Tras las pistas del neoconservadurismo estadounidense, donde la derecha combate a la educación pública para convertirla en un fabuloso negocio, en México gana terreno la mercantilización de la educación, sin llegar todavía al extremo de vender las escuelas. En nuestro caso, la privatización adquiere significación con la introducción de normas empresariales en la administración del sector educativo, la austeridad pre-

supuestal, los estímulos a los profesores, los criterios de evaluación, la inducción de la competencia y el individualismo.

Diversas contradicciones limitan las pretensiones del proyecto tecnocrático. Dada la compulsión de innovar debido a la competencia, el capital tiende a prescindir de grandes contingentes de trabajadores y a desvalorizar la fuerza laboral. La automatización permite organizar el trabajo con actividades repetitivas, fraccionadas y enajenadas que tornan superfluas diversas cualificaciones. Los sectores ocupacionales más dinámicos insertos en la globalización —maquiladoras, servicios, comercios— destruyen fuentes de empleo local y ocupan trabajo barato en cantidades insuficientes, por lo que se consolida el fenómeno de la sobrepoblación, o sea, personal redundante.

El fantasma del desempleo envuelve a quienes carecen de preparación escolar y a quienes ostentan títulos universitarios. Sólo algunos grupos selectos de científicos, tecnólogos y profesionistas pueden valorizar sus conocimientos y habilidades. Cuando el ciclo económico está en ascenso, las instituciones educativas producen un valor de cambio expresado en diplomas, títulos y cédulas que permite, eventualmente, a sus portadores contratarse en compañías privadas y ascender por la escala social, pero las crisis recurrentes que han marcado todo el periodo neoliberal multiplican el desempleo y establecen la precarización como pauta laboral. En tanto suben los requisitos de un mayor nivel educativo para acceder al empleo (de secundaria a preparatoria a profesional a posgrado), disminuye la absorción de egresados con mayor cualificación. En este escenario, las nuevas generaciones disponen de mayor formación académica, pero el mercado laboral los está desvalorizando, muchos resultan «sobre calificados». El valor de cambio educativo declina y se acumula la frustración social.

Los síntomas se confunden con las causas. Sin considerar las inconsistencias del mercado laboral, el descalabro educativo suele atribuirse al ausentismo y el abandono. El abandono escolar es detonado tanto por la necesidad presente de trabajar como por la nula expectativa de ingresar en el futuro al mercado laboral después de concluir los estudios.

Muchos de quienes aspiran a vender sus conocimientos y habilidades de manera anticipada se percatan de que el acceso al mundo del trabajo está obstruido y abandonan la escuela a fin de no experimentar la desgracia de egresar y titularse para luego navegar en el desempleo. Algunos «desertores» buscan vías rápidas en la informalidad, la emigración o las actividades ilícitas. El abandono escolar ha sido abordado de manera insuficiente. Pretende ser contrarrestado con becas, sin evidenciar el requerimiento de garantizar empleos suficientes, dignos y bien remunerados. No sólo se acepta el régimen de trabajo precario y desempleo como el destino fatal que tienen que sortear, con resignación, los egresados, sino que además se imponen contrarreformas laborales y educativas que refuerzan el círculo vicioso.

Consignar el rezago educativo como un asunto de «deserción» reduce el problema al ámbito individual y encubre la incapacidad u omisión del Estado para brindar educación gratuita y laica. La desescolarización emerge como un rasgo de exclusión y, simultáneamente, ilustra una enorme deuda social contraída por el Estado, cuyo saldo negativo es la falta de cobertura y calidad educativas.

La consigna neoliberal de someter las partidas de gasto social a un régimen de austeridad vulnera la educación pública. Las instituciones educativas afrontan severas restricciones para cumplir la función de ofrecer espacios a los demandantes con instalaciones, equipamiento y servicios decorosos. El constante deterioro del poder adquisitivo del salario y el virtual desmantelamiento de la seguridad social desmoraliza al personal docente. En tanto gran parte del estudiantado padece pobreza y carencias alimentarias en detrimento del rendimiento educativo.

En el reino de la austeridad no todas las partidas son afectadas. Caudalosos recursos fluyen al rescate de empresarios, la realización de megaproyectos, el pago de deuda, los elevados salarios y privilegios de la alta burocracia, entre otras formas de despilfarro. Ante la ausencia de una política de Estado (estratégica y de largo plazo), los gobernantes, legisladores y burócratas estrangulan políticamente al sector educativo que clama por mayores recursos. Estos vacíos permiten que a cambio

de la aprobación de recursos mínimos indispensables las instituciones sean condicionadas a implementar las pautas de mercado y aceptar las normas de austeridad y decrecimiento. En descargo de la astringencia financiera y el control político, la problemática de insolvencia crónica y desmoralización institucional suele explicarse con hipótesis absolutas sobre asuntos internos que aluden a malas administraciones, conflictos intestinos y crecimientos indebidos. Mientras los políticos pretenden desempeñar un patronazgo ficticio, las universidades públicas convulsionan.

En sentido amplio, el sistema escolarizado no detenta el monopolio de la educación. Una mayor influencia la ejerce la estructura de poder. Para los desposeídos, obligados a vender su fuerza de trabajo al mejor postor, las directrices del mercado laboral acotan la expectativa de una verdadera educación integral. Los gobiernos de turno imponen ideologías, conocimientos, imágenes y posturas que configuran la ciudadanía y moldean las instituciones escolares. Los medios de comunicación difunden informaciones, imágenes e ideas que colonizan la subjetividad de públicos de todas las edades y desvanecen el influjo magisterial. Por imposición, resignación o convicción, los directivos, profesores y estudiantes adoptan actitudes y comportamientos afines a esas determinaciones gubernamentales, empresariales y comunicacionales. En una sociedad donde las élites son incultas y avariciosas, los apoyos a la cultura y la educación serán caciqueados y los resultados deprimentes. Las comunidades escolares que critican o desobedecen las líneas del poder son estigmatizadas o reprimidas.

Más allá de la astringencia financiera, el chantaje político y la tergiversación mediática, la defensa de la educación pública entraña una tarea de largo aliento. Máxime cuando la oleada privatizadora y tecnocrática inunda los corredores institucionales y ahoga la vocación social de la educación. En esas lides, un problema estructural es responder a la desvalorización de la fuerza de trabajo que lo mismo afecta salarios y prestaciones del personal docente que desmotiva a los estudiantes próximos a enfrentar la embestida de la precariedad y el desempleo.

Una alternativa al deterioro educativo profundizado por la gestión neoliberal radica en concebir a la educación como un *bien común*. El cometido inicial consiste en garantizar el libre acceso a la educación pública, gratuita, laica y de calidad. También resulta indispensable articular las tareas de investigación, docencia, divulgación y extensión con las múltiples necesidades sociales. En este camino es indispensable respaldar la cultura crítica que permite a los centros de investigación y docencia generar el conocimiento, la información y la opinión indispensables para construir una sociedad más justa.

La educación no marcha sola. La defensa de los bienes comunes —salud, agua, territorio, entre otros— es ineludible para contener la depredación del capital y organizar una economía orientada a la reproducción de la vida digna.

HUMBERTO MÁRQUEZ COVARRUBIAS

KARL POLANYI PARA AMÉRICA LATINA: DESARROLLO Y TRANSFORMACIÓN SOCIAL

Ronaldo Munck*

RESUMEN: Cada vez más influyente en las teorías del desarrollo y la transformación social, Karl Polanyi ha tenido un efecto relativamente limitado en América Latina. Polanyi fue un crítico temprano de la teoría de la modernización y articuló una perspectiva histórico-estructural alternativa. Su trabajo sobre las sociedades «primitivas» o precapitalistas también tiene una clara resonancia en un continente que se encuentra repensando activamente su pasado amerindio. Especialmente, la aguda crítica de Polanyi acerca de los efectos de una economía de mercado desregulado sobre la humanidad y la naturaleza contribuye a nuestro entendimiento crítico del neoliberalismo en América Latina. Asimismo, su destacada y original teoría de un contramovimiento desde la sociedad para protegerse a sí misma del mercado, ilumina ampliamente la política de América Latina de estos últimos 20 años con el incremento del centro izquierda a lo largo del continente. El despliegue del desarrollo y la transformación social de América Latina podría, a la inversa, enriquecer la teoría y la visión política de Karl Polanyi desde una perspectiva del Sur global.

PALABRAS CLAVE: desarrollo, contramovimiento, transformación social, Polanyi, América Latina.

* Profesor-investigador de Dublin City University, Irlanda.

ABSTRACT: Of increasing influence in development theory and theories of social transformation, Karl Polanyi has had a relatively limited impact in Latin America. Polanyi was an early critic of modernization theory and articulated an alternative historical-structural perspective. His work on «primitive» or pre-capitalist societies also struck a clear resonance in a continent that found itself actively reconsidering its Amerindian past. In particular, the critical eye of Polanyi around the effects of a de-regulated market economy on humanity and nature contributed to our critical understanding of neoliberalism in Latin America. As well, his notable and original theory of a counter-movement from within society to protect itself from that market shone new light on the Latin American policies over these last twenty years with the growth of the center-left throughout the continent. The unfolding of development and the social transformation of Latin America could, conversely, enrich the theory and political vision of Karl Polanyi from a perspective of the Global South.

KEYWORDS: development, counter-movement, social transformation, Polanyi, Latin America.

INTRODUCCIÓN

Karl Polanyi nació en 1866 en el seno de una familia judía acomodada en Hungría, país que se industrializaba rápidamente y se encaminaba a una radicalización política que culminaría en la República Soviética de 1919. La suya fue siempre una «visión desde la periferia», incluso cuando se trasladó a Gran Bretaña en 1933 y a Estados Unidos en 1940, donde su *magnum opus*, *La gran transformación*, se publicará en 1944. Aunque fuertemente influenciado por el marxismo y simpatizante de la Unión Soviética, nunca se afilió a la Segunda o Tercera Internacional. Su «socialismo liberal» —como entonces se denominaba— era afín al socialismo de los fabianos históricos y los marxistas «revisionistas» al estilo de Eduard Bernstein. Más tarde lo encontramos en la órbita del socialismo cristiano y el socialismo gremial de G.D.H. Cole, y con otros socialistas británicos agrupados en la Asociación Educacional de Trabajadores, donde encontró un empleo que lo encaminó a un intenso estudio de la Revolución Industrial británica que formó la base de *La gran transformación*. En una de sus últimas cartas antes de morir en 1964, Karl Polanyi dijo: «Mi vida fue una vida del "mundo". Viví la vida del mundo humano [...] Mi trabajo es para Asia, para África, para los nuevos pueblos». Desde esta perspectiva no eurocéntrica asumo su trabajo en relación con la problemática de América Latina.

La tesis básica de *La gran transformación* era «que la idea de un mercado autorregulado implicaba una total utopía. Una institución de ese tipo no podría existir por un largo tiempo sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad» (Polanyi, 2001: 3). Mientras las sociedades más antiguas se organizaban alrededor de los principios de reciprocidad, intercambio y redistribución, bajo el capitalismo —al que Polanyi denominaba sociedad industrial— el mercado basado en el intercambio sería la única forma de integración socioeconómica. Este mercado autorregulado se basaba en «mercancías ficticias» tales como la tierra, el trabajo y el dinero. Para que el mercado y la mercantilización dominaran, era necesario subordinar a la sociedad a sus principios: «Una

economía de mercado puede sólo existir en una sociedad de mercado» (Polanyi, 2001: 74). De cualquier modo, con la tendencia a crear «un gran mercado» —que culmina en la llamada «globalización»—, simultáneamente se pone en marcha un contramovimiento (Polanyi, 2001: 136) que reaccionaba contra la dislocación de la sociedad por el mecanismo de mercado. Este movimiento hacia la protección social tomaría la forma de Estado de bienestar (*Welfare State*) en el Norte global y de Estado desarrollista en el Sur global.

En los años cincuenta, desde su cargo académico, Polanyi, con una serie de colaboradores, se dedicó a un programa de investigación intensivo sobre la naturaleza de las sociedades precapitalistas. Este proyecto apuntaba a ubicar el mercado en su verdadero contexto histórico. Él se volcó a la antropología para explorar el papel de la cultura en estructurar la actividad económica y para categorizar las instituciones que guiaban esta actividad en sociedades sin mercado. Las conductas guiadas por un interés económico propio minarían el sentido de comunidad (*gemeinschaft*) del cual estas sociedades dependen. Claramente, había más en la vida humana que en el mercado que no es «natural» en ningún sentido. La reciprocidad, que implica compartir el peso del trabajo por medio del intercambio de equivalencias, era casi siempre más importante. Tierra y trabajo estaban entonces integradas en la economía mediante normas de reciprocidad y redistribución. Es sólo en un particular momento en la historia —esencialmente la Revolución Industrial— que el «intercambio deviene la relación económica, con el mercado como el único *locus* de intercambio» (Polanyi *et al.*, 1977: 169).

En conclusión, la vida económica no puede ser reducida a un intercambio basado en el mercado, y no sólo «otro mundo es posible», sino que estos mundos alternativos existieron a lo largo de la historia humana.

El concepto de Polanyi de inserción en la sociedad (*embeddedness*) ha influido en el área de estudios agrarios en América Latina, particularmente en el campo de investigación sobre los productores de subsistencia (Roseberry, 1983; Smith, 1990). Históricamente, y en cierta medida hasta hoy, los campesinos latinoamericanos están insertos (*em-*

bedded) en relaciones sociales basadas en la redistribución y reciprocidad a la vez que están sometidos a las presiones de la economía de mercado. La disciplina de mercado deviene un régimen económico y político fundamental bajo el neoliberalismo en las décadas de los ochenta y noventa, y es aquí donde su tesis de *La gran transformación* se prueba realmente iluminante. También otorgaba un cierto grado de esperanza que la larga noche del neoliberalismo, a menudo impuesta por la fuerza militar, llegaría a sus propios límites en un momento dado y la sociedad readquiriría su papel después de una era en la cual se proclamaba que «la sociedad no existe». En un sentido amplio, la perspectiva de Polanyi habría estimulado un enfoque minoritario de economía política de los procesos de desarrollo capitalista «interno» más que las condiciones «externas», preferidas por los teóricos de la dependencia. En términos políticos, el marxismo dominante en América Latina en los setenta y ochenta —marcados por una versión fuertemente althusseriana— había desalentado el interés en un marxista no ortodoxo, incluso «weberiano», como Karl Polanyi. El dogmatismo no es ya un asunto general, y muchos reconocen que un marxismo «abierto» tiene mucho que aprender de Polanyi.

Si la problemática polanyiana puede ayudar a nuestra comprensión de la transformación social y del desarrollo de América Latina contemporánea, así también este continente puede enriquecer el pensamiento polanyiano. Las civilizaciones inca y maya, anteriores a la Conquista, con sus regímenes socioeconómicos, proveen un rico suplemento a sus estudios de caso. El actual interés en el «comunismo inca», especialmente en los países andinos, confirma la esencial intuición de Polanyi de que un mercado capitalista no regulado no es una institución eterna. Su trabajo más influyente sobre el desastroso efecto de un mercado desregulado encontró una confirmación total en la adopción temprana del neoliberalismo bajo regímenes militares en América Latina desde 1973. Especialmente, su intuición brillante sobre la emergencia de un contramovimiento para contrarrestar el libre mercado encuentra en América Latina un rico laboratorio que puede dotar de profundidad histórica y

complejidad a esta esencial visión de Polanyi. En términos de su perspectiva política socialista —no marxista—, cristiana pero no teológica, el abanico sin precedentes en formas de gobernanza y de economía política que presenta América Latina nos provee un rico material para desarrollar una perspectiva progresista polanyiana adecuada para el siglo XXI.

POLANYI, TEÓRICO DEL DESARROLLO

Cuando Kari Polanyi le comentó a su padre, Karl, acerca de su nuevo interés en la economía del desarrollo a finales de los años cincuenta, su respuesta fue: «¿Desarrollo, Kari?, no sé lo que es» (Polanyi Levitt, 2012: 11). Se sabe también que era hostil al texto fundamental de la teoría de la modernización «made in USA», *Stages of Economic Growth*, de Walt Rostow (1960). Polanyi presenta una perspectiva holística y antideterminista del desarrollo. Su trabajo se incluye en la amplia tradición de investigación comparada, la cual reconoce la importancia de la agencia humana, al estilo de la antropología económica de Eric Wolf (1959), la historia cultural del movimiento obrero de Thompson (1966) y el amplio tratamiento del desarrollo y la revolución de Barrington Moore (1966). Con la crítica consistente sobre la «falacia economicista» y el acento en lo social, Polanyi no podía sino convertirse en un crítico del modelo de «etapas del crecimiento económico» de Rostow y ponerse en guardia ante la perspectiva rostowiana que se inscribía en el contexto de la guerra fría y resultaba útil a la expansión del imperialismo estadounidense en América Latina y otras áreas. Aunque no estuvo activo en la política partidaria —excepto en un temprano y breve periodo—, durante toda su vida fue un socialista comprometido con las formas autóctonas de desarrollo social.

Polanyi era muy consistente al criticar la teoría mecánica del desarrollo dominante en el marxismo de entonces. Resuena la posterior crítica de los años setenta a la teoría de la modernización en América Latina, en lo que Polanyi escribía en 1949 («Economic History and the

Problem of Freedom») que «el determinismo marxista se basa en una especie de horario ferroviario del desarrollo social: después de la sociedad esclavista sigue el feudalismo, luego del feudalismo el capitalismo y después del capitalismo, el socialismo» (Polanyi, 1949: 2). Este esquema se refleja, en efecto, en las etapas de crecimiento económico de Rostow por medio del despegue (*take off*) hacia algo semejante al modelo de Estados Unidos. Este marxismo mecánico —en cierto momento, de manera interesante, lo denomina «marxismo», entre comillas— percibió la historia como predeterminada y la base económica como determinante —aunque sea en última instancia—; hay frases de Marx que soportan la crítica de Polanyi al determinismo tecnológico en el que

la técnica de irrigación no sólo produce una sociedad de propietarios de esclavos, sino que esa sociedad debe al final producir una ideología fetichista, el molino no sólo produce una sociedad feudal, sino que dicha sociedad debe también producir una religión de iglesia; la máquina a vapor no sólo produce una sociedad burguesa [...] etc. (Polanyi, 1949: 3).

Siempre hubo, por supuesto, una lectura alternativa de Marx, pero la crítica de Polanyi es aún pertinente y tan relevante hoy como cuando fue escrita.

El marxismo en América Latina adoptó una perspectiva sobre el desarrollo basada en lo que se entendía como la teoría de Marx acerca de los modos de producción. Era un modelo evolucionista ordenado por la secuencia esclavismo→feudalismo→capitalismo. Una corriente sostenía que la participación de América Latina en el mercado global significaba que siempre fue, ya era, capitalista y que por consiguiente estaba madura para la revolución socialista. Este modelo elevó a rango canónico lo que en realidad eran notas de Marx sobre las economías precapitalistas para ser aplicado a-históricamente y sin mayor conocimiento de las especificidades culturales. La actual producción materialista histórica en América Latina, como en otras regiones, reconoce que las relaciones de producción no son reducibles a las formas de explota-

ción del trabajo, las cuales pueden adoptar varias formas complejas e híbridas. Para Jairus Banaji, el materialismo histórico necesita superar el «paradigma inmóvil» de la teoría de los modos de producción y tomar el rumbo hacia «una construcción de las formas más complejas de cómo funciona el capitalismo» (Banaji, 2013: 359). El comercio mundial capitalista, luego de la Revolución Industrial, creó una economía global que articuló varias formas capitalistas y no capitalistas de explotación del trabajo.

La perspectiva holístico-comparativa de Polanyi sobre el desarrollo puede llevarnos a superar el *impasse* en la teoría del desarrollo entre la teoría de la modernización y la de la dependencia influida por el marxismo, aún importante en América Latina. Estas dos perspectivas son ambas teleológicas (el final está predefinido) y sostienen esencialmente concepciones economicistas del significado del desarrollo. De manera interesante, se refiere a que «una calamidad social [como la Revolución Industrial] es primariamente un fenómeno cultural más que uno económico que pueda ser medido por gráficos de ganancias o estadísticas de población» (Polanyi, 2001: 164). En este sentido, su pensamiento está mucho más acorde con la escuela del posdesarrollo de América Latina basada en una lectura cultural del desarrollo. El acento está en una lectura de los discursos del desarrollo como disciplinantes de la diferencia, estableciendo cuál es la norma y, por consiguiente, que el desvío de tal modelo conduce al «subdesarrollo». Como estaba altamente preocupado ante la destrucción de la naturaleza por el mercado (anticipándose en el tiempo), así la perspectiva del posdesarrollo (p.ej., Escobar, 1995) se concentra mucho en los derechos de la naturaleza como parte a destacar en el proyecto de desarrollo de los pueblos indígenas, que no es lo mismo que el desarrollo económico nacional.

Polanyi se muestra en parte silencioso sobre la cuestión del colonialismo, y si su punto de vista acerca de la Revolución Industrial británica no lo convirtió en un eurocéntrico, hoy su perspectiva sobre lo «primitivo» y «arcaico» se presenta algo anticuada. No se hubiera opuesto a la profunda posición crítica de la teoría poscolonial con respecto al

«proyecto de desarrollo occidental». El conjunto de su perspectiva sobre el desarrollo comparado lo hubiera llevado a oponerse a lo que los teóricos poscoloniales consideran «los discursos dominantes, universalizantes, y arrogantes del Norte en relación con el desarrollo» (Mc Ewan, 2009: 27). Polanyi y el poscolonialismo son igualmente críticos de toda forma de etnocentrismo y evolucionismo. Su fuerte crítica al fundamentalismo de mercado lo hubiera convertido en un crítico del neoliberalismo en América Latina y donde fuera. La noción de que haya un manual universal para el desarrollo económico basado, por ejemplo, en «la magia del mercado» sería totalmente ajena a él. Su investigación en las formaciones sociales precapitalistas o premercado lo hubieran colocado como un aliado de las actuales luchas contra la mercantilización y a favor de la búsqueda de otras formas de desarrollo.

POLANYI Y LAS SOCIEDADES PRECAPITALISTAS

Su programa de investigación sobre los sistemas «primitivos» y arcaicos se originó de la necesidad de contestar a la economía neoclásica a propósito de la naturaleza eterna de los mercados capitalistas. Desde la economía neoclásica hasta la neoliberal hay una inquebrantable creencia de que las relaciones económicas nacen de propensiones humanas innatas. Los individuos racionales y autocentrados deberían ver cómo la competencia y el acatamiento de las reglas del mercado son la mejor opción para todos. Como Von Mises sostiene, «toda acción racional es económica. Toda actividad económica es acción racional. Toda acción racional es en primer lugar una acción individual. Sólo el individuo piensa. Sólo el individuo razona. Sólo el individuo actúa» (Mises, 1951: 83). El papel del Estado, en la medida en que este sistema racional individualista emerge, es simplemente actuar como «un sereno nocturno», que asegure que todos cumplen con las reglas. Para Polanyi era absolutamente claro que no se podía proyectar en el pasado categorías analíticas del presente, al mismo tiempo, se embarcaba en un amplio proyecto de investigación comparativa sobre lo que eran conocidas como

sociedades «primitivas» y arcaicas. En particular, examinó cómo procesos económicos clave, tales como el mercado, el comercio y la moneda, eran institucionalizados en estas sociedades pre-capitalistas. Basándose en las obras de Ferdinand Tönnies, Max Weber y varios antropólogos, deconstruyó exitosamente la falacia en el núcleo de la economía neoclásica.

Los bienes materiales y su comercio han sido parte de la vida humana mas allá de la historia conocida, aunque «el mercado» en el sentido de la ciencia económica es bastante reciente. Los precios también han estado por un largo tiempo, pero no siempre han dictaminado el valor. De manera más pertinente nosotros probablemente adscribimos el «valor de uso» a un bien y no precisamente a un tesoro de acuerdo con su «valor de cambio». El mercado, usando el término de Polanyi, no tiene un «predominio eterno», por consiguiente, las formas de organización social sin mercado son posibles. Como escribe en *The livelihood of man*, fue «solo el siglo XIX que universaliza el mercado [y] experimentaría un determinismo económico en la vida cotidiana y asumiría que ese determinismo era general y eterno» (Polanyi *et al.*, 1977: ixlvi). A menos que uno se separe de estas obsesivas nociones centradas en lo económico y comprenda que éstas reflejan «condiciones ligadas a una época», no seríamos capaces de encontrar «la solución a amplios problemas, incluso esos ajustes de la economía a nuevos ambientes sociales» (Polanyi *et al.*, 1977: xviii). Sólo deberíamos de pensar en la respuesta dominante al calentamiento global, los bonos o créditos de carbono, para asegurarnos de que las instituciones económicas que suponemos están atendiendo el problema se benefician con la misma solución ambiental que proponen.

La investigación de Polanyi y sus escritos sobre sociedades precapitalistas tuvieron una notable influencia en la antropología económica y el programa en la Universidad de Columbia que dirigió en los años cincuenta alcanzó un efecto considerable. En algunas áreas, subsiguientes investigaciones han invalidado algunos de sus hallazgos y relativizado otros. Como Gareth Dale concluye después de revisar esta parte de su trabajo, su «historia económica general» comparativa y no etnocéntrica ha establecido «un marco capaz de dar sentido a modos de orga-

nización económica incluso donde sistemas interconectados de mercados formadores de precios están ausentes» (Dale, 2010: 185). Las contradicciones internas de las sociedades autárquicas están a menudo minimizadas y hay muchos indicios de utopismo retrospectivo. Su metodología con tipos ideales —en la tradición de Max Weber— no conduce a Polanyi a comprometerse productivamente en el debate dominado por el marxismo sobre la transición al capitalismo. De todos modos, de acuerdo con la tesis del doble movimiento (véase «Polanyi y la sociedad de mercado» más abajo) la antropología económica substantivista es un logro mayor y su repercusión se siente hoy, por ejemplo, en los debates de la sociología de la innovación y el *embeddedness* (véase Granovetter, 1970).

En el trabajo conjunto de Polanyi con Aremberg y Pearson —«Trade of Market in the Early Empires: Economies in History and Theory» (Polanyi *et al.*, 1957)— se encuentra un capítulo sobre las civilizaciones amerindias de Anne Chapman (Chapman, 1957). Este influyente ensayo examinó la relación entre mercado, moneda y comercio en las civilizaciones azteca y maya, en particular los enclaves «puertos de intercambio». Los comerciantes aztecas de larga distancia, los pochtecas, operaban en grado considerable por fuera de los mecanismos normales de mercado. Ni las reglas del mercado se aplicaban mucho más allá de la plaza del mercado, contrariamente a la teoría de los formalistas a quienes los substantivistas cercanos a Polanyi se oponían. Los puertos de intercambio, mediante los cuales un comercio a larga distancia se desarrollaba, estaban controlados directamente por el Imperio Azteca o por las mismas comunidades de comerciantes. Estos comerciantes estaban directamente interesados en la extensión del Imperio y estaban lejos de ser pacíficos mercaderes sólo con un papel económico como algunos imaginaban. Con posteridad, Anne Chapman (1980) desarrolló una teoría de la economía del trueque descuidada por Marx y Polanyi. Es muy interesante que ella se posicionara más cercana a la antropología marxista que floreció en los años setenta con posterioridad al debate entre formalistas y substantivistas.

Un temprano análisis de José Carlos Mariátegui sobre la civilización incaica ha servido al propósito de desnaturalizar el desarrollo capitalista en Perú (Mariátegui, 1969). Esta civilización se basaba en un sistema social de parentesco con un mecanismo bien establecido de intercambio basado en la reciprocidad. La unidad social base era el *ayllu* que mantenía la tierra de pastoreo como una propiedad comunal y otorgaba tierras disponibles a cada familia. Esta era una sociedad basada en la autosuficiencia y la solidaridad social. El proceso de producción se basaba en la ayuda mutua, un sistema que permitía a la gente contar con el trabajo de los vecinos de modo recíproco. La distribución de la tierra, los modelos de consumo y el uso del trabajo eran todos regulados por normas de reciprocidad y equidad. El nivel social más alto era mucho más jerárquico e inequitativo con el sistema de trabajo forzado, la *mita*, usado para crear infraestructura económica. Como Wachtel escribe, «el modo de producción del Imperio Inca se basaba en un modo de producción comunal antiguo, mientras explotaba el principio de reciprocidad para legitimar su dominio» (Wachtel, 1984: 46). Mariátegui trató en los años veinte de utilizar la energía y creatividad del orden social amerindio durante el periodo de las revueltas indígenas cuando la noción de un «comunismo primitivo» inca encontró un eco poderoso.

La amplia relevancia actual de Polanyi, en particular para la sociología económica, yace en su modelo de «formas de integración», el cual es antievolucionista y demuestra la multiplicidad de formas para la transformación de los bienes materiales e inmateriales. Mientras reconoce que el mercado es en efecto una de esas formas, analiza en detalle la reciprocidad, redistribución y —en algunos casos— la economía familiar (*householding*) como las formas históricamente más importantes. Como escribió Harry Pearson, editor de *The Livelihood of Man*: «el objetivo final de Polanyi en el nivel teórico era crear una economía sustantiva del no mercado, la cual proveería un marco conceptual general para todo el espectro de sociedades tempranas donde modelos de integración —aparte del intercambio— prevalecían» (Pearson, 1957: xxv). Aunque ese objetivo total no se logró, este trabajo proveyó una rica inspiración

para un amplio espectro de estudios contemporáneos. Su coherencia global, como Steve Topik sostuvo,

permite a los latinoamericanistas ver la interrelación de varios conceptos y temas aparentemente remotos tales como los concernientes al pre-capitalismo en civilizaciones arcaicas y en pueblos menos complejos, la economía familiar, la división sexual del trabajo y la evolución [y] consecuencia de los mercados (Topik, 2001: 83).

Polanyi muestra cómo lo económico es instituido de formas diferentes en las sociedades. Como sostiene, «el estudio del lugar cambiante ocupado por la economía en la sociedad no es otra cosa que el estudio de la manera en la cual el proceso económico es instituido en diferentes puntos y lugares» (Polanyi, 2001: 256). Este proceso produce una estructura social y es el foco de diferentes valores y políticas, en síntesis, la economía humana que está inserta (*embedded*) en instituciones económicas y no económicas. En las sociedades precapitalistas que estudió durante el proyecto Columbia: «El sistema económico es en efecto una mera función de la organización social, mientras que bajo el capitalismo de mercado, en vez de que la economía esté inserta en relaciones sociales, las relaciones sociales están insertas en el sistema económico» (Polanyi, 1957: 57). Nosotros podemos por supuesto cuestionar si el implícito dualismo en este esquema se adecua para un análisis actual en términos de «escenarios institucionales más pluralistas: de la mezcla de diferentes e instituidos modos de integración económica y una pluralidad de formas de intercambio (mercado, no mercado) centralmente organizadas, o formas de intercambio recíproco» (Randles, 2002: 17), aunque la original distinción de Polanyi continúa siendo un punto fundamental.

Sus escritos sobre las relaciones precapitalistas de producción y distribución son altamente relevantes en la América Latina contemporánea. Por un largo tiempo este debate ha estado dominado por una puja, algo abstracta y muy polarizada, entre aquellos que consideraban una Amé-

rica Latina colonial feudal y quienes la consideraban realmente capitalista. Es difícil sostener hoy que la América Latina colonial estaba sujeta a una forma de feudalismo ibérico transplantado. Así como tampoco hoy es convincente el enfoque de Gunder Frank sobre las presiones del proceso de reproducción mundial del capital como prueba suficiente de un específico modo de producción capitalista a escala mundial (Banaji, 2013). No es quizás una articulación de modos de producción (Wolpe, 1980) lo que deberíamos buscar, sino una compleja combinación de relaciones de producción en la periferia capitalista. El modelo de Polanyi de las diferentes formas de institucionalización —reciprocidad económica, redistribución e intercambio— puede ser entonces combinado con el énfasis de Marx en los diferentes modos en los que el trabajo es, a la vez, controlado y explotado. Polanyi, como Weber antes que él, ha estado siempre, de algún modo, discutiendo con el fantasma de Marx. Una reconciliación podría ser útil.

En oposición a la concepción neoclásica, el Estado desempeñó un papel extremadamente activo en el desarrollo del mercado en América Latina y fuera de ella. Como Polanyi argumentó, para las sociedades antiguas, el Estado mediante sus ejércitos y burocracia, creó la condición para la producción y distribución, a menudo sin recurrir a mecanismos de mercado. Cuando a inicios del siglo XIX América Latina comenzó a sacudirse el yugo del colonialismo ibérico, la preocupación de los líderes era construir un Estado fuerte y no un mercado. El hombre económicamente racional, núcleo del modelo neoclásico, no era parte de sus cálculos, sino más bien la creación de ciudadanos nacionales. Como Topik sostiene, «muchos liberales tempranos estaban convencidos de que sólo cuando el poder político nacional fuera reconocido como legítimo y la paz social reinase podría aparecer el libre mercado y sus bendiciones» (Topik, 1999: 8). Más que a «la magia del mercado», estos tempranos constructores del Estado nación miraban a la «magia de la ciudadanía» como medio para la paz y la prosperidad. El Estado crearía el mercado y trataría de forjar al hombre económicamente racional —sacado del dominio de relaciones y costumbres pre-capitalistas— y

no del modo inverso. Así, cuando el neoliberalismo emergió un siglo más tarde, fue necesario inventar un periodo utópico anterior de libre mercado.

A lo largo del Sur global podemos encontrar hoy que prevalecen normas de reciprocidad en lo que se conoce como sector informal. Esta economía alternativa es a menudo caracterizada como forma de solidaridad sin mercado que está claramente insertada en densas redes sociales. Mientras que en parte es un modo de supervivencia, este «tercer sector» ha despertado entusiasmo en la derecha y en la izquierda. Para la primera, muestra que todos somos empresarios, aunque en pequeña escala. Para la izquierda muestra la declinación de los principios de mercado y la fuerza de un modelo económico alternativo. En tanto otros académicos polanyianos han adoptado una visión optimista de este sector como indicio de un contramovimiento emergente, y otros más se muestran escépticos. Yo probablemente estaría de acuerdo con Gareth Dale para quien «la decomodificación puede ser sintomática de una desintegración social más que de la emergencia de una relación vital y durable capaz de reproducirse y sostenerse en oposición al capital» (Dale, 2010: 201). Mientras que la evidencia para Latinoamérica apunta claramente a esta posición más crítica, es importante notar que Polanyi nos provee un marco y herramientas para analizar estos complejos modelos económicos, políticos y sociales de organización humana y de relaciones de producción.

POLANYI Y LA SOCIEDAD DE MERCADO

Fundamentalmente, su problemática se basa en la noción de una «gran transformación» al inicio del siglo XIX que conduce al dominio de los principios de libre mercado. Pero esta transformación social conduce a un contramovimiento por medio del cual las sociedades se protegen a sí mismas de los efectos de la expansión imparable del libre mercado. De acuerdo con Polanyi, la historia avanza en una serie de «doble movimiento» por la cual la expansión del mercado crea reacciones sociales.

Nosotros podemos postular que la emergencia de la «globalización» en el último cuarto del siglo xx representa una tardía realización de la fase de la historia humana caracterizada por «un intento de establecer un único gran mercado autorregulado» (Polanyi, 2001: 3). De acuerdo con él, quien escribía durante el cataclismo de la Segunda Guerra Mundial, «la fuente y matriz del sistema [capitalista] era el mercado autorregulado» (Polanyi, 2001: 3).

Polanyi ubica el nacimiento de la sociedad de mercado, tal como la conocemos, en la Revolución Industrial británica del siglo xix. Las anteriores sociedades se organizaban de acuerdo con los principios de reciprocidad, redistribución y economía familiar; ahora el intercambio sería la única base de integración social y económica. Los mercados eran previamente un rasgo accesorio en un sistema controlado y regulado por la autoridad social. En lo sucesivo, el mercado gobernó y cambió la sociedad a su imagen: «una economía de mercado puede existir sólo en una sociedad de mercado» (Polanyi, 2001: 74). El liberalismo económico era el principio organizativo de una sociedad de mercado donde la economía y la política estaban, por primera vez, separadas. Lo que es notable acerca de este discurso económico es que: «el camino al libre mercado fue abierto y se mantuvo abierto por un enorme incremento de un intervencionismo continuo, centralmente organizado y controlado» (Polanyi, 2001: 146). Como el neoliberalismo de la década de los ochenta, la economía del *laissez-faire* respondía a un plan.

El mercado autorregulado de Polanyi se basaba en las «mercancías ficticias» de la tierra, el trabajo y el dinero. Que el trabajo se convirtiera en una mercancía que podría ser comprada y vendida era esencial en la lógica de la economía de mercado. Pero, como argumenta,

el trabajo, la tierra y el dinero, no son obviamente mercancías [...] El trabajo no es más que otro nombre para la actividad humana que acompaña a la propia vida [...] La tierra es otro nombre para la naturaleza, que no es producida por el hombre, el dinero finalmente es sólo un signo del poder adquisitivo (Polanyi, 2001: 75).

Polanyi va más allá que Marx cuando argumenta que «la fuerza de trabajo es sólo una pretendida mercancía precisamente porque ésta no puede ser zarandeada, usada indiscriminadamente, o incluso dejada en desuso sin afectar también al individuo humano que es el portador de esta peculiar mercancía» (Polanyi, 2001: 76). Esto implica más que una crítica moral al capitalismo, porque continúa argumentando que los gremios, por ejemplo, debían ser absolutamente claros en que su propósito es precisamente «el de interferir las leyes de oferta y demanda con respecto al trabajo humano, removiéndolo de la órbita del mercado» (Polanyi, 2001: 186). Cualquier movimiento desde el interior de la sociedad para remover algún elemento del mercado («*de-comodificación*») desafía a la economía de mercado en sus cimientos.

Cuando Polanyi distingue entre mercancías reales y ficticias está yendo más allá del principio moral de que la naturaleza y la gente no deberían ser tratadas como si pudieran ser vendidas y compradas. El proyecto de una economía con un mercado autorregulado requiere una ficción; pero si se implementara totalmente, la sociedad y el ambiente podrían ser destruidos. En la práctica, contra los principios básicos del liberalismo (en nuestra era del neoliberalismo), el Estado tiene un papel continuo e intensivo para regular el flujo de trabajo en las fronteras, educar y entrenar a los trabajadores, lidiar con el desempleo, etcétera. El uso de la tierra en áreas rurales y urbanas está fuertemente controlado por el Estado. Actualmente, en la sociedad de mercado, el Estado desempeña un papel en la vida económica y no está nunca «fuera» del mercado en un sentido real. Como Polanyi argumenta:

indudablemente, trabajo, tierra y dinero son esenciales a una economía de mercado. Pero ninguna sociedad podría soportar los efectos de un tal sistema de cruda ficción a menos que su sustancia humana y natural como también la organización comercial fuera protegida contra los estragos de este molino satánico (Polanyi, 2001: 76-77).

El mercado autorregulado o autoajustable era, para él, una «total utopía» en el sentido de que no podía ser logrado: «una institución tal no podría existir en un período de tiempo sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad, destruiría al hombre y transformaría el ambiente en un páramo» (Polanyi, 2001: 3). En una terminología moderna, el mercado autorregulado no era sostenible ni social ni ambientalmente. Hoy, los neoliberales han desarrollado un discurso fundamentalista similar basado en la «magia del mercado». Central a esta identidad es la noción de que la interferencia del gobierno en los asuntos económicos debe ser revertida y que al agente individual del mercado o «empresario» se le debe dar vía libre. En este gran esquema la sociedad no existe y la naturaleza es vista simplemente como un factor de producción. Este sistema de mercado y la ideología asociada de *laissez faire* «crearon la falsa ilusión del determinismo económico» (Polanyi, 1947: 60) contra el cual apela por «la reabsorción del sistema económico en la sociedad, por la adaptación creativa de nuestros modos de vida a un ambiente industrial» (Polanyi, 1947: 143).

Para Polanyi, en sus días, pero más probablemente hoy: «Las verdaderas implicaciones del liberalismo económico pueden ser ahora entendidas a primera vista. Nada más que un mercado autorregulado en una escala mundial podría asegurar el funcionamiento de este mecanismo estupendo» (Polanyi, 2001: 145). La globalización, en el más amplio sentido de la palabra, puede entonces entenderse como inherente al proyecto de libre mercado. El mundo, naturalmente desde esta perspectiva, se convierte en un mercado gigante donde todo y todos pueden ser comprados y vendidos. Las relaciones sociales son reducidas a relaciones de mercado. La «apertura» del mercado mundial se convierte en la *raison d'être* del desarrollo, con sólo algunos gestos simbólicos de respeto al desarrollo social y humano. Lo que analiza Polanyi en el nivel nacional —en términos de separación de la economía de los ámbitos sociales y políticos de la vida humana— está ahora siendo realizado y empoderado en el terreno global. Incluso algunos de los que escriben «globalización con rostro humano» en la Organización de las Naciones Unidas y

en otras instituciones dan simplemente por descontados el proyecto de libre mercado y su ideología.

La noción de inserción, que desde entonces ha dado lugar a una copiosa literatura en sociología económica, es central en la comprensión no economicista de Polanyi de la economía contemporánea. Para Polanyi, la economía está normalmente inserta en relaciones sociales, no es autónoma. Previamente a la emergencia de la sociedad de mercado moderna, «el sistema económico estaba sumergido en relaciones sociales generales. Los mercados eran meramente un rasgo accesorio de un entorno institucional controlado y regulado más que nunca por la autoridad social» (Polanyi, 2001: 70). La economía doméstica campesina autosuficiente y precapitalista no se regulaba por el mercado, sino más bien por un orden moral. Incluso cuando el mercantilismo dio inicio al comercio libre desde el localismo, estaba muy regulado. En efecto, de acuerdo con Polanyi (2001: 71), la regulación y los mercados crecieron juntos. Las relaciones económicas han sido siempre subordinadas a, sumergidas en, las relaciones sociales, el núcleo de la existencia humana. Incluso hoy, en la cima de la globalización como matriz del desarrollo dominante, encontramos esferas de la vida social, como la economía doméstica, no subordinadas a la lógica del mercado

El análisis contemporáneo de la inserción demuestra que no hay un corte claro y decidido entre sociedades pre-mercado y sociedades de mercado. En efecto, hay una floreciente literatura pro-capitalista, como la de Fukuyama, que trata de la «confianza» (Fukuyama, 1996) que construye precisamente sobre los lazos morales y sociales que unen a los ostensible y puramente racionales agentes del mercado en la actualidad. De todos modos, el ascenso del orden liberal requiere una sistemática desinserción (*disembedding*) de la economía respecto de la sociedad. Se trata de un orden en el cual «en vez de estar la economía insertada en relaciones sociales, las relaciones sociales están insertas en el sistema económico» (Polanyi, 2001: 135). Hay tendencias de larga data bajo el capitalismo hacia la mercantilización (*comodificación*) en lo

que podríamos llamar una «economización». Éstas entrañan una desinserción de la economía y las relaciones económicas de las formas de regulación social, comunal, cultural o religiosa. Lo que Polanyi analizó en términos de «la gran transformación» forjada por la Revolución Industrial del siglo XIX nosotros lo podemos ver en forma más intensa y redimensionada en la revolución de la globalización en las postrimerías del siglo XX. Como Altvater y Mahnkopf (1997: 451) escribieron: «la intensidad del proceso de *disembedding* [...] se ha incrementado debido a [...] [que] la forma dinero ha adoptado una vida propia *vis a vis* el "mercado desinsertado" y el devenir de una economía globalizada». Por primera vez, la dinámica de desinserción ha tomado un carácter global con consecuencias trascendentales.

Un enigma político relevante es plantear si se pueda alcanzar la desinserción. En los escritos de Polanyi hay una contradicción entre los argumentos a favor de la desinserción y el reconocimiento de que esto sería imposible de sostener. A Polanyi se lo lee a menudo como si argumentara que los liberales han desvinculado exitosamente la economía y que nosotros necesitamos ahora reinsertarla. Pero él también parece decir que los liberales del mercado quieren insertar la sociedad en la economía, un proyecto que es «utópico» en el sentido de irrealizable. No sólo por el contramovimiento de la sociedad que se engendra cuando la sociedad busca protegerse a sí misma del mercado. Este contramovimiento protector debilita la habilidad de un mercado autorregulado para funcionar efectivamente. Fred Block soslaya esta ambigüedad argumentando que «Polanyi descubre la idea de una economía de mercado siempre inserta, pero que no es capaz de darle un nombre a este descubrimiento» (Block, 2001: XVIII). Este argumento implicaría que los actuales globalizadores neoliberales inevitablemente fallarán en su puja de crear un mercado global donde la sociedad quede inserta en la economía y, por consiguiente, deje efectivamente de existir.

EL CONTRAMOVIMIENTO POLANYANO

La problemática de Polanyi postula la posibilidad de que la historia avance por medio de una serie de «dobles movimientos». De una parte, la expansión del mercado conduce a un «gran mercado» que hoy llamamos globalización. Aunque, como argumentaba en su tiempo y, podemos decirlo hoy, «simultáneamente un contramovimiento se desarrollaba» (Polanyi, 2001: 136) y reaccionaba contra la dislocación de la sociedad y el ataque al tejido social llevado a cabo por el mercado autorregulado. El «doble movimiento» consistía, por una parte, en un liberalismo económico que extiende el mercado autorregulado y, por otra parte, en el principio de «protección social» que defiende los intereses sociales atacados por la acción deletérea del mercado. Esto puede verse, según él, tanto en la legislación protectora como en una serie de asociaciones colectivas, como los gremios. En la medida que un nuevo modo de vida se extendía sobre el planeta, «con un reclamo de universalidad sin paralelo desde la era en que el cristianismo empezó su carrera» (Polanyi, 2001: 136); un variado contramovimiento empezó a expandirse con la participación de clases sociales específicas —directamente comprometidas en el proceso— y también una reacción social generalizada. Predomina un movimiento defensivo — «espontáneo» para Polanyi— sin involucrar una alternativa social o políticamente pactada.

En sentido amplio, la noción de contramovimiento social podría ser vista como una incipiente teoría de contrahegemonía. Es lo que argumenta Michel Burawoy (2003), para quien Polanyi provee una necesaria contraparte a la influyente teoría de Antonio Gramsci sobre la hegemonía capitalista. Para Gramsci (1971) el orden de clase occidental moderno es capaz de imponer la «hegemonía» sobre la sociedad como un todo, siendo el consenso tan importante como el control directo o la represión. Mediante los órganos de la sociedad civil —iglesias, escuelas, gremios y medios de comunicación— se construye y se mantiene la hegemonía capitalista. Gramsci, un comunista ortodoxo, consideraba al partido proletario como agente de la hegemonía. Para Polanyi, quien había roto con el comunismo y estaba más influenciado por los socia-

listas gremiales y la tradición socialista cristiana, se trataba de una reacción social al mercado que podría dar origen a un movimiento contrahegemónico. No sólo las clases subalternas, sino también los intereses capitalistas poderosos serían amenazados por la anarquía del mercado y, por consiguiente, reaccionarían. Para él,

más que de la conducta usualmente defensiva de la sociedad frente al cambio, se trataba de una reacción contra la dislocación que atacaba el tejido de la sociedad, y que hubiera destruido a la misma organización de producción que el mercado había dado existencia (Polanyi, 2001: 136).

Hoy, como Stephen Gill escribe, «podemos relacionar la metáfora del doble movimiento» a las fuerzas sociopolíticas que quieren asegurar un mayor control democrático en la vida política y aprovechar los aspectos productivos de la sociedad mundial para lograr amplios propósitos sociales sobre la base de la inclusión mediante, y en el seno de, diferentes tipos de civilización (Gill, 2003: 8). Los movimientos que luchan por la soberanía nacional o regional, los que buscan proteger el ambiente y la plétora de movimientos que reclaman justicia social o reconocimiento forman parte del contramovimiento. De modos diferentes pero interrelacionados, también son intentos de reinsertar la economía en las relaciones sociales. Desafiando el movimiento hacia la mercantilización, buscan «desmercantilizar» la sociedad y reafirmar los valores morales y culturales. Contra los valores del materialismo y el mercado, el contramovimiento social generado por la globalización neoliberal trae nuevamente al escenario la democracia de la sociedad civil y el valor social de lo que nosotros hacemos. Como Polanyi lo escribiera para su época: «la gran variedad de formas en la cual este contramovimiento "colectivista" aparece [se debe] al amplio espectro de intereses sociales vitales afectados por la expansión del mecanismo de mercado» (Polanyi, 2001: 151).

Hay muchas formas en que la autoprotección de la sociedad puede operar. Por ejemplo, uno de los mecanismos de autodefensa fueron los

Estados de bienestar occidentales que emergieron después de la Gran Depresión de los años treinta y de la dislocación social que produjo. Igualmente, en el mundo poscolonial o «en desarrollo» de la segunda posguerra emergió el Estado desarrollista, también un mecanismo de defensa ante el mercado autorregulado. En la década de los cincuenta y sesenta representó un intento consciente de atenuar el mercado libre y de crear un desarrollo nacional basado en la industrialización liderada por el Estado con barreras proteccionistas. Aunque no con la misma extensión que el Estado desarrollado occidental con sus fuertes mecanismos de protección social, el Estado desarrollista también introdujo un grado relativo de seguridad social, el concepto de salario mínimo y el respeto por los derechos de los gremios. Desde la ofensiva neoliberal (o en los términos de Polanyi, el contra-contramovimiento) de las décadas de los ochenta y noventa, ambos elementos han sido severamente reducidos o revocados. El Estado desarrollista ha sido forzado a la apertura de la economía en desarrollo a favor de poderosos intereses capitalistas transnacionales. Incluso en las sociedades industriales avanzadas que, por supuesto, pueden solventarlos, se observa que sus Estados y los derechos de bienestar son reducidos sobre la base de que los individuos mercantilizados deben proveer a su propio futuro.

En un poco conocido artículo escrito inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, Polanyi plantea la posibilidad del «planeamiento regional» como un contra-movimiento al «capitalismo universal», como lo denominaba (1945). Este debate prefigura el desarrollo de la Unión Europea y las discusiones actuales sobre el regionalismo como refutación o expresión de la globalización. Reconociendo explícitamente que «el regionalismo no es una panacea» (Polanyi, 1945: 89), vio el potencial de nuevas formas del capitalismo y el socialismo después del cataclismo y el colapso de las ideologías totalitarias que tomarían formas inevitablemente regionales. La Europa del Este, para él (Polanyi, 1945: 88) vencería al «nacionalismo intolerante» y «las pequeñas soberanías», «esos inevitables subproductos de una economía de mercado en una región racialmente mixta». En el periodo de la posguerra,

Gran Bretaña, estaba «rompiendo el tabú de la no interferencia con la industria» y mientras el país «se alejaba de la atmósfera de capitalismo liberal, libre competencia, patrón oro y todos los otros nombres bajo los cuales la sociedad de mercado se consagraba» (Polanyi, 1945: 90). Sólo Estados Unidos, el modelo hegemónico de la posguerra, permaneció comprometido con la estrategia utópica del «capitalismo universal». Estos pensamientos resuenan hoy en el debate por una alternativa europea al modelo de capitalismo de mercado libre, en tanto se articulan diferentes formas de regionalismo en Occidente, Oriente y Sur.

En oposición a toda forma de determinismo económico y de «reduccionismo de clases» del marxismo clásico, Polanyi enfatiza que la clase social no siempre es determinante. Esta crítica resuena en la transición contemporánea hacia «nuevos» movimientos sociales que no siguen lineamientos de clase. Para él,

los intereses de clase ofrecen sólo una limitada explicación a los movimientos de larga duración en la sociedad. El destino de las clases está determinado más frecuentemente por las necesidades de las clases que el destino de la sociedad determinado por las necesidades de las clases (Polanyi, 2001: 159).

Ciertamente reconocía el papel esencial de los intereses de clase en el cambio social, pero rechaza una estrecha lógica de clase: «No hay ninguna magia en el interés de clase que podría asegurar a los miembros de una clase el apoyo de miembros de otras clases» (Polanyi, 2001: 160). Es precisamente en los casos de crisis social —«esas fases críticas de la historia, cuando una civilización se descompone o atraviesa una transformación» (Polanyi, 2001: 163)— cuando se debaten nuevas opciones de sociedad, a veces en un periodo extremadamente corto. En esta situación ningún interés estrecho de clase puede defender bien su propio interés de clase: «a menos que exista otra alternativa con que seguir en la sociedad establecida o dar un salto hacia la destrucción total, no podrá mantenerse el poder de una clase burdamente egoísta» (Polanyi, 2001: 173). Estos son precisamente los tipos de consideración que yacen

detrás de la preocupación actual por «la gobernanza global» desde abajo y que debieran dar forma a alguna articulación «de una buena globalización» desde abajo.

¿Entonces, bajo el nuevo capitalismo y la globalización, no tiene importancia la interpretación marxista clásica de cómo la clase trabajadora se desarrolla y lucha por el socialismo? Una respuesta podría comenzar con la distinción trazada por Beverly Silver (2003) entre las formas de conflictividad de los trabajadores «tipo Marx» y «tipo Polanyi». La «nueva división internacional del trabajo» en los años sesenta y setenta ha fraguado una clase trabajadora industrial en diversas partes del mundo en desarrollo. Éstas se asemejan al proletariado de Marx, creado por la Revolución Industrial. Hoy, nuevas clases trabajadoras están siendo creadas por el «nuevo capitalismo» y formarán gremios o asociaciones similares y probablemente desarrollarán intereses de clase. Pero, hay también formas de conflictividad que siguen el tipo Polanyi que emergen en el mundo globalizado, siendo definidas por Silver como:

resistencias adversas a la expansión de un mercado autorregulado global, particularmente las clases trabajadoras están siendo desguzadas por las transformaciones económicas globales como también por esos trabajadores que se han beneficiado de acuerdos sociales establecidos que ahora están siendo abandonados desde arriba (Silver, 2003).

Por ejemplo, los trabajadores fabriles de Occidente, desplazados por el traslado de la inversión a lugares con trabajo más barato, o aquellos afectados por el colapso de las manufacturas y otros sectores típicos de «viejo capitalismo», participarían en luchas obreras defensivas e incluso reaccionarias.

En un aspecto más amplio, esta distinción entre diferentes tipos de reacción a la globalización confirma el argumento señalado por Gill de que «algunos de los contra-movimientos actuales implican intentos de reafirmar la democratización, mientras que otros son altamente reaccio-

narios: la tendencia neoliberal a la globalización está siendo defendida de modo complejo» (Gill, 2003: 10). Es precisamente la problemática de Polanyi la que nos permite asir las complejidades y tensiones entre las diferentes reacciones a la globalización. Un ejemplo serían las diferentes formas adoptadas por los «nuevos localismos» que pueden ser plenamente reaccionarios o progresistas, a veces al mismo tiempo. Se trate de ideologías antiinmigrantes en la Francia poscolonial o el movimiento Patriot en Estados Unidos, la lucha contra el efecto del mercado autorregulado y la marcha inexorable de la globalización puede fácilmente tomar una forma reaccionaria que busca un regreso a modelos sociales de exclusión identificados como fuentes de estabilidad y cohesión social. Sean reaccionarias o progresistas, es importante reconocer la creciente importancia contemporánea de las luchas contra la desposesión por la expansión del «libre mercado». David Harvey (2003: 171) argumenta coherentemente que «las luchas contra la acumulación o desposesión son consideradas irrelevantes» por la mayoría de los marxistas y que el movimiento antiglobalización hoy «debe reconocer la acumulación por desposesión como la contradicción primaria a confrontar» (Harvey, 2003: 177). Un marxismo eurocéntrico modernista encuentra difícil reconocer la efectividad o incluso la legitimidad de luchas contra la globalización que no sean reconocidas como socialistas. La problemática de Polanyi, por otra parte, está bien equipada para comprender el camino por el cual el contramovimiento hacia el liberalismo económico es «una reacción espontánea» contra «una amenaza a los componentes naturales y humanos del tejido social, expresando un impulso por parte de un gran número de pueblos, de presionar para lograr algún tipo de protección» (Polanyi, 2001: 186).

LA POLÍTICA EN POLANYI

Su visión política ha eludido una categorización fácil. Nunca fue miembro de un partido político —excepto su participación en el Partido Radical

Húngaro en 1914— ni se afilió a ningún movimiento social demócrata o comunista, aunque fuera indiscutiblemente un socialista. Hay muchas corrientes diversas dentro del socialismo y él fue influido por los socialistas de la tradición de Robert Owen y también por los socialistas cristianos que constituían un importante componente del primer movimiento obrero británico. Siempre admiró a los activistas revolucionarios y recordaría a los revolucionarios rusos a quienes dio refugio en casa de amigos y familiares. Todo esto permite dar un sentido de ubicación a la política de Polanyi en oposición al «desencanto del mundo» teorizado por Max Weber mediante la racionalización burocrática y la reificación del mercado. En un artículo tardío sobre la Unión Soviética se refiere a Robert Owen «como un utopista muy bien calificado por Marx» (Polanyi, 1962). No sería desacertado ubicar la política de Polanyi, y su estilo de escritura, en la tradición utopista y toda su tesis del doble movimiento como un compromiso con el re-encantamiento del mundo.

Cuando los comentaristas dicen que Polanyi no era un «marxista», ignoran su continuo compromiso con el «joven Marx», marginado por la ortodoxia soviética y socialdemócrata. Nosotros encontramos continuas referencias a Marx cuando trata el autoextrañamiento y la alienación. En un artículo de 1938, titulado «The Marxian Theory of Self-Estrangement», inicia anotando que «el estudio de los trabajos tempranos de Karl Marx es de gran importancia» (Polanyi, 1938). El autoextrañamiento resulta de la pérdida de una «relación inmediata entre productores, dado que los bienes que ellos producen son intercambiados por medio del mercado». El socialismo implica un cambio en la organización de la producción que removería esta barrera del mercado, causante del extrañamiento entre la gente o un autoextrañamiento. Cuando éste es vencido, la individualidad humana está libre para desarrollarse o en forma más simple: «En una sociedad socialista la libertad del hombre se realiza». En América Latina este «joven Marx» fue prácticamente obliterado por la «revolución althusseriana», la cual consideró esta perspectiva humanista un error superado por el Marx maduro de *El capital*. La visión del mundo de Polan-

yi había también sido descartada durante ese periodo por las mismas razones que explicarían su recepción tardía en América Latina.

En América Latina, el pensamiento de Polanyi encontraría paralelos con la política del socialista peruano José Carlos Mariátegui, quien murió en 1930. Ambos compartían un apoyo muy poco ortodoxo a los populistas rusos (excoriados por Lenin), especialmente en relación con su compromiso con la comunidad. Ninguno de los dos adoptó la fe marxista mecanicista en «el desarrollo» y podrían incluso ser categorizados como «románticos» en el sentido de partidarios de un movimiento cultural para re-encantar al mundo con los valores de la comunidad (*gemeinschaft*) contrarios a la sociedad (*gesellschaft*). Polanyi y Mariátegui también estaban comprometidos con el estudio de las formaciones socioeconómicas precapitalistas para teorizar lo que sería relevante para el momento de la transición a un orden poscapitalista. En esta empresa estarían en compañía del último Marx, cuando en correspondencia con los populistas rusos en 1880, se refería a «el retorno de las sociedades modernas a un tipo "arcaico" de propiedad comunal o para ponerlo de otra manera en un resurgimiento de una forma superior de un tipo social "arcaico"» (Marx, 1881). Esta visión está bien lejos del marxismo mecánico de Plekhanov y de otros, aunque enteramente consistente con otra corriente del marxismo, la romántica revolucionaria.

Polanyi, como Mariátegui, no vio contradicción entre las visiones socialista y cristiana. En un diálogo con la izquierda cristiana en 1937, Polanyi se refirió a que

el aspecto positivo de las enseñanzas de Jesús es la explicación de lo que la comunidad es [...] en la base de una relación de amor yacen las ideas estructurales de igualdad y libertad. Estos ideales, que pueden o no ser alcanzados, son esenciales a cualquier relación, la cual es una relación humana (Polanyi, 1937).

Mientras que en el marxismo «oficial» de América Latina ha prevalecido un desdén, es muy común ver la religión como una forma progresista de creencia utópica. Es un elemento esencial en la voluntad de las masas populares, expresado particularmente en América Latina por la Teología de la Liberación desde los años setenta en adelante. Hoy se podría decir que esta corriente de pensamiento católico radical ha sido colocada en un lugar predominante por el Papa latinoamericano Francisco, quien expresa una crítica al capitalismo en términos esencialmente polanyianos (Boff, 2014). La crítica al desarrollismo capitalista —y su ¿especular? imagen marxista— encuentra en Polanyi un poderoso soporte en una crítica del fundamentalismo de mercado que caracteriza al orden neoliberal.

Recientemente, Nancy Fraser ha apelado a una política «pospolanyiana» basándose en un triple, más que en un doble, movimiento que alude a la protección social y la emancipación. Ella argumenta que el esquema del doble movimiento no tiene en cuenta los nuevos movimientos antirracistas, feministas y antiimperialistas que han crecido en décadas recientes. Estos nuevos movimientos sociales se ubican en oposición a «formas de protección social, jerárquicas, excluyentes y comunitarias» (Fraser, 2013), y no deberíamos lamentar entonces el fracaso de que se materialice un gran contramovimiento en lo sucesivo, para Fraser «no hay protección sin emancipación» (2013). Mientras damos la bienvenida a esta extensión de la perspectiva polanyiana, podríamos ser cautelosos, desde una perspectiva del Sur global, a rechazar simplemente la comunidad y la protección social como impulsos conservadores. No hay nada en la filosofía política de Polanyi que se oponga a estos nuevos movimientos sociales y destaca la autonomía personal y la libertad. La sociología política de Polanyi se opone a toda forma de esencialismo o reduccionismo de clase. La agencia política y la libertad de elegir entre diferentes cursos de acción es central en la teoría humanista de Polanyi sobre la transformación social.

REFERENCIAS

- ALTVATER, Elmar y Birgit Mahnkopf (1997), «The World Market Unbound», *Review of International Political Economy*, vol. 4, no. 3, pp. 448-471.
- BANAJI, Jairus (2013), *Theory as History*, Amsterdam, Brill.
- BLOCK, Fred (2001), «Introduction», en Karl Polanyi, *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.
- BOFF, Leonardo (2014), «El Papa Francisco y la economía política de la exclusión», en <http://alainet.org/active/70130>.
- BURAWOY, Michael (2003), «For a Sociological Marxism: the Complementary Convergence of Antonio Gramsci and Karl Polanyi», *Politics and Society*, vol. 31, no. 2, pp. 193-261.
- CHAPMAN, Anne (1957), «Port of Trade Enclaves in Aztec and Maya Civilizations», en Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg y Harry W. Pearson (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, Glencoe, IL., The Free Press and The Falcon's Wing Press, pp. 114-53.
- _____ (1980), «Barter as a Universal Mode of Exchange», *L'Homme*, vol. 20, no. 3, pp. 33-83.
- DALE, Gareth (2010), *Karl Polanyi: The Limits of the Market*, Cambridge, Polity Press.
- DALTON, George (ed.) (1971), *Primitive, Archaic and Modern Economics: Essays of Karl Polanyi*, Boston, Beacon Press.
- ESCOBAR, Arturo (1995), *Encountering Development. The Making and Unmaking of the Third World*, Princeton, Princeton University Press.
- FRASER, Nancy (2013), «A Triple Movement? Parsing the Politics of Crisis after Polanyi», *New Left Review*, 81.
- FUKUYAMA, Francis (1996), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Nueva York, The Free Press.
- GILL, Stephen (1997), «Gramsci, Modernity and Globalization», ponencia presentada en Gramsci and the Twentieth Century Conference, Cerdeña.
- _____ (2003), «Gramsci, Modernity and Globalization», *International Gramsci Society*, en http://www.internationalgramscisociety.org/resources/online_articles/main/main.html
- GRAMSCI, Antonio (1971), *Selections from the Prison Notebooks*, Londres, Lawrence & Wishart, pp. 55-60.

- GRANOVETTER, Mark (1970), *Changing Jobs: Channels of Mobility Information in a Suburban Community*, doctoral dissertation, Harvard University.
- HARVEY, David (2003), *The New Imperialism*, Oxford, Oxford University Press.
- MARIÁTEGUI, José Carlos (1969), *Siete ensayos de la realidad peruana*, Lima, Amauta.
- MARX, Karl (1881), «Letter to Vera Zasulich», en Teodor Shanin (ed) (1983), *Late Marx and the Russian Road*, Nueva York, Monthly Review Press.
- MCEWAN, Cherly (2009), *Postcolonialism and Development*, Londres, Routledge.
- MISES, Ludwig von (1951), *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, Yale, Yale University Press.
- MOORE, Barrington (1966), *Social Origins of Dictatorship and Democracy*, Boston, Beacon Press.
- POLANYI, Karl (1937), «Christianity and Economic Life», Karl Polanyi Institute.
- _____ (1937-1938), «The Marxian Theory of Self-Estrangement», *Christian Left Bulletin*, no. 1.
- _____ (1945), «Universal Capitalism or Regional Planning?», *The London Quarterly of World Affairs*, vol. 10, no. 3, pp. 86-95.
- _____ (1947), «Our Obsolete Market Mentality», en George Dalton (ed.), *Primitive, Archaic and Modern Economics: Essays of Karl Polanyi*, Boston, Beacon Press.
- _____ (1949), «Economic History and the Problem of Freedom», Graduate Public Law and Government Club, Notes, en: http://kpolanyi.scoolaid.net:8080/xmlui/bitstream/handle/10694/942/Con_35_Fol_10%20Karl%20Polanyi%20Lecture%20-%20%20Economic%20History%20and%20the%20Problem%20of%20Freedom.pdf?sequence=3.
- _____ (1957), «The Economy as Instituted Process», en George Dalton (ed.), *Primitive, Archaic and Modern Economics: Essays of Karl Polanyi*, Boston, Beacon Press.
- _____ (1962), «Soviet Thought in Transition», Karl Polanyi Institute.
- _____ (1977), *The Livelihood of Man*, ed. de H.W. Pearson, Nueva York, Academic Press.
- _____ (2001), *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Times*, 2a ed., Boston, Beacon Press.
- POLANYI, Karl, Conrad Arensberg y Harry Pearson (1957), *Trade of Market in the Early Empires: Economics in History and Theory*, Glencoe Illinois, Free Press.

- POLANYI-Levitt, Kari (2013), *From the Great Transformation to the Great Financialization: On Karl Polanyi and Other Essays*, Londres, Nueva York, Zed Books.
- RANDLES, Sally (2002), «The Legacy of Karl Polanyi: Issues for a neo-Polanyian Research Agenda in Economic Sociology», ponencia presentada en el CRIC workshop "Polanyian perspectives and Instituted Economic Process", Manchester.
- ROSEBERRY, William (1983), *Coffee and Capitalism in the Venezuelan Andes*, University of Texas Press.
- ROSTOW, Walt Whitman (1960), *The Stages of Economic Growth: An Anti Communist Manifesto*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SILVER, Beverly (2003), *Forces of Labor. Workers' Movements and Globalization Since 1870*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SMITH, Carol A. (ed.) (1990), *Guatemalan Indians and the State, 1540-1988*, Austin, University of Texas Press.
- STIGLITZ, Joseph (2001), «Prólogo», en Karl Polanyi, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Times*, Boston, Beacon Press.
- THOMPSON, Edward Palmer (1966), *The Making of the English Working Class*, Harmondsworth, Penguin.
- ТОПІК, Steven (1999), «The Construction of Market Society in Latin America: Natural Process or Social Engineering?», *Latin American Perspectives*, vol. 26, no. 1, Creating Markets in Latin America, 1750-1998 (Jan., 1999), pp. 3-21.
- _____ (2001), «Karl Polanyi and the Creation of the "Market Society"», en Miguel Ángel Centeno y Fernando López-Alves (eds.), *The Other Mirror: Grand Theory Through the Lens of Latin America*, Princeton, Princeton University Press.
- WACHTEL, Nathan (1984), «The Indian and the Spanish Conquest», en Leslie Bethel (ed.), *The Cambridge Encyclopaedia of Latin America*, vol. 1: Colonial Latin America, Cambridge, Cambridge University Press.
- WOLPE, Harold (1980), *The Articulation of Modes of Production*, Londres, Routledge.
- WOLF, Eric (1959), *Sons of the Shaking Earth*, University of Chicago Press.

CIENCIA FICTICIA

Guillermo Foladori*

RESUMEN: La ciencia y la tecnología, al igual que la investigación y el desarrollo se han convertido en un ámbito de inversión de capital al igual que cualquier otro sector económico. Este proceso ha distanciado las actividades de investigación y desarrollo de las necesidades sociales, a tal grado que una parte de esta investigación y desarrollo termina siendo ficticia, en el sentido de que adquiere precio en el mercado pero nunca se convierte en parte de los procesos materiales de producción. En este artículo argumentamos que, de ser un servicio a la comunidad, la ciencia y tecnología y la investigación y desarrollo se han convertido en un sector de inversión de capital orientado por los criterios de costo-beneficio a producir ganancia, aunque su utilidad nunca forme parte de procesos materiales de producción.

PALABRAS CLAVE: ciencia ficticia, capital ficticio, ciencia y tecnología, investigación y desarrollo, capital.

* Docente-investigador de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

ABSTRACT:

Science and technology, like research and development, has become an area of interest for capital investment, just like any other economic sector. This process has separated the activities of research and development from that of social needs, to the degree that a part of this research and development becomes purely fictitious, in the sense that it acquires a price in the market but never becomes part of the material processes of production. In this article we argue that, to be a service for the community, Science and technology and research and development have become a sector of capital investment oriented toward the cost-benefit criteria in order to produce profit, although their utility never form a part of the material processes of production.

KEYWORDS: science fiction, fictitious capital, science and technology, research and development, profit.

INTRODUCCIÓN

El concepto aquí acuñado de *ciencia ficticia* parangona el de capital ficticio utilizado para dar cuenta de títulos financieros que no tienen contraparte material. El argumento que desarrollamos está resumido en los párrafos siguientes.

Es parte de la naturaleza del capitalismo la tendencia a la profundización de la división social del trabajo. Las relaciones capitalistas convierten las viejas y nuevas divisiones del trabajo social en esferas de valorización del capital, aunque lo hacen a diferentes ritmos. Ser una esfera o área de valorización del capital significa que el primero y principal objetivo de la inversión de capital es la obtención de ganancia.

El capital financiero es una esfera de inversión de capital ubicada en el nivel de la circulación del dinero y sus formas. El desarrollo del capital financiero ha generado diversos tipos de títulos de propiedad, acorde con la peculiaridad de lo que representan (e.g., acciones sobre el capital invertido, títulos de crédito otorgados, títulos de valores sobre ganancias a futuro). Estos títulos tienen un precio. El precio del título puede corresponder al valor del capital invertido y, en este caso, el título representa un valor real. Pero el título puede tener un precio que no corresponde con ningún capital real, como es el caso de los títulos sobre ganancias a futuro, o cuando por razones de la oferta y demanda el precio del título se dispara respecto del valor material que representa. En estos últimos casos hablamos de capital ficticio, porque no tiene una contraparte real que lo respalde.

La ciencia y tecnología (CyT) también es un resultado de la división social del trabajo capitalista y, por tanto, se ha convertido en una esfera de inversión de capital. La división social del trabajo al interior de la ciencia ha llevado a la subdivisión en unidades independientes. Ejemplos de esta subdivisión pueden ser los laboratorios de medición, el análisis matemático-estadístico de datos, los equipos de levantamiento de encuestas o la elaboración de programas específicos de computación. A tal grado ha llegado la división científica del trabajo que cada especialización

puede vender un producto parcial, y un producto que puede ser intangible como las diversas formas de propiedad intelectual que constituyen uno de los resultados más elocuentes del desarrollo científico-tecnológico. Las patentes, por ejemplo, se negocian en el mercado, pudiendo comprarse o licenciarse. En algunos casos la patente tiende a reflejar, *grosso modo*, el costo de la investigación y desarrollo (I+D) incorporado. Pero sucede que una parte importante de las patentes no llega nunca ni a venderse ni a licenciarse, es decir, no entra nunca como parte intangible del proceso material de producción. No obstante, estas patentes siguen teniendo un precio que, a su vez, incrementa la «cartera» de los activos de una empresa, y entran en el precio de venta de la empresa. Al igual que en el caso de títulos financieros sin contrapartida material que dan lugar al capital ficticio, las patentes y otras formas de propiedad intelectual que nunca se explotan, reflejan el desarrollo de la ciencia ficticia.

Cuando el objetivo de la inversión de capital en ciencia pasa de ser un servicio a la comunidad a ser un capital que se valoriza a sí mismo, puede cerrar el ciclo sin colaborar en nada al desarrollo material. Estamos ante la ciencia ficticia.

La constitución de la ciencia como esfera de inversión de capital muestra, al menos, tres improntas. Por un lado, se exagera la carrera por publicar y patentar con independencia de la potencial utilidad del conocimiento, debido a que la publicación o la patente en sí misma se convierte en un producto intangible que incrementa el precio de la empresa, la universidad o el salario del investigador. Por otro lado, orienta la I+D hacia ramas más rentables, distanciándose de la satisfacción de las necesidades del grueso de la población. Por último, y al igual que cualquier otra rama de inversión de capital, está sujeta a la tendencia a la concentración de capital, lo cual convierte a las mayores corporaciones o universidades en centros indiscutibles de producción de conocimiento científico.

El descreimiento creciente del público hacia la labor científica en algunos países desarrollados (e.g., Europa y Estados Unidos) es, en buena medida, reflejo de aplicaciones tecnológicas de sospechosa utilidad

social, como las que ocurren en el área militar o en alimentos y medicinas de dudoso beneficio, o que provocan resultados perjudiciales en el ambiente y la salud humana. Pero además de ciencia aplicada a tecnologías improductivas, hay ciencia que ni siquiera tiene aplicaciones prácticas y es posible que la visualización de la infraestructura de laboratorios, congresos y demás manifestaciones también influya en la población para desconfiar, al contrastar estas inversiones con el aumento de las necesidades sociales insatisfechas. La búsqueda por parte de políticos y científicos de mecanismos para que el público participe en la construcción de la ciencia (e.g., Constructive Technology Assessment -Rip, Schot, y Misa, 1997) son propuestas para reencauzar la ciencia más cerca de los intereses de la población, de allí la adjetivación de construcción *social* de la ciencia. Sea que el público rechace crecientemente el trabajo científico, sea que intelectuales busquen la forma de hacer de la ciencia una actividad más ligada a las necesidades sociales, el hecho es que el elemento objetivo que explica tal distanciamiento entre ciencia y sociedad no es analizado, o sólo lo es en su manifestación más superficial, como cuando logra cristalizar en tecnologías o productos frente a los cuales la sociedad se manifiesta contraria.

DOS MODALIDADES DE LA CIENCIA COMO ÁMBITO DE INVERSIÓN DE CAPITAL

Los historiadores de la CyT señalan al periodo renacentista como el momento de inflexión durante el cual la ciencia se separa como actividad con identidad propia en la división social del trabajo (Bernal, 1959). Esto no significa que no se hubiese desarrollado el pensamiento científico desde tiempo inmemorial, sólo hace alusión a una dedicación especializada y separada de otras actividades.¹ Como esfera especializada dentro de la división

¹ Entendemos por pensamiento científico aquel que, ajustándose a un método, analiza la realidad con un mayor grado de abstracción y profundidad que el conocimiento vulgar, buscando interconexiones y relaciones causales.

social del trabajo, la ciencia adquiere en el Renacimiento una dinámica propia en términos de formación, institucionalización, evaluación y divulgación.

Con la Revolución Industrial y la ampliación y profundización de las relaciones sociales capitalistas, la ciencia comienza a integrarse, poco a poco, a los procesos productivos, subordinándose a los intereses del capital. Sin embargo, diversos estudios coinciden en señalar que las principales innovaciones realizadas durante la Revolución Industrial y hasta mediados del siglo XIX fueron obra de perfeccionamientos tecnológicos derivados del conocimiento práctico de los propios trabajadores, y no de la aplicación de conocimiento científico (Landes, 2003; Stuart, 1824);² el conocimiento científico-técnico relacionado con las actividades productivas no estaba aún individualizado en la división social del trabajo y funcionaba, por tanto, como legado histórico y propiedad de la sociedad como un todo. Llevó más de medio siglo de industrialización (de finales del siglo XVIII a mediados del XIX) para que la ciencia, como esfera independiente de la división social del trabajo, comenzase a guiar la producción. Para mediados del siglo XIX la ciencia empieza a adquirir ese lugar en la división social del trabajo como actividad con identidad propia. Esto se manifiesta claramente cuando la ciencia es utilizada por las empresas como medio para mejorar procesos tecnológicos y aumentar la productividad del trabajo. Se crean los departamentos de CyT al interior de las grandes empresas. Sucede primero en Alemania, en un ambiente de matrimonio entre ciencia y tecnología, en los ramos de la química orgánica, electricidad, agricultura sintética y tintura sintética, y se extiende a Estados Unidos para finales del siglo XIX y comienzos

² Technical skill «This should not be confused with scientific knowledge; in spite of some efforts to tie the Industrial Revolution to the Scientific Revolution of the sixteenth and seventeenth centuries, the link would seem to have been an extremely diffuse one: ... the growth of scientific knowledge owed much to the concerns and achievements of technology; there was far less flow of ideas or methods the otherway; and this was to continue to be the case ell into the nineteenth century» (Landes, 2003: 61).

del siglo xx en prácticamente todas las ramas de la actividad económica (Braverman, 1978; Landes, 2003).³

La ciencia como actividad propia dentro de la división social del trabajo, subordinada a la dinámica de la acumulación capitalista, ocurre en dos formas paralelas y con propósitos inmediatos diferentes; formas que aún existen y cuya apariencia semejante puede confundir al observador sobre la orientación y función de la ciencia en la sociedad. Por un lado, la *ciencia* se incorpora como *esfera de valorización del capital*, cuando forma parte directa de departamentos especializados en las empresas. En este caso el objetivo inmediato de invertir en CyT es la ganancia. Al igual que cualquier otra inversión, las empresas adquieren medios de producción y fuerza de trabajo guiadas por la rígida lógica del costo-beneficio. Claro está que para lograr que la ciencia rinda ganancia es necesario que su producto —el conocimiento— colabore en la producción de un bien o servicio que pueda venderse en el mercado, pero este último es sólo un medio para lograr el fin de valorizar el capital invertido, es decir, que la ciencia rinda un valor monetario mayor al invertido en el proceso de I+D.

Por otro lado, la *ciencia* adopta la forma de un *servicio a la comunidad* como objetivo inmediato. La lógica de costo-beneficio no se aplica en este caso; la ganancia no es el objetivo de esta modalidad de desarrollo científico-técnico. Es el caso de las universidades y centros públicos de investigación cuyo financiamiento proviene de impuestos que el Estado recauda.

Aunque en apariencia en ambos casos se trata de inversiones de capital (infraestructura de laboratorios y contratación de científicos y especialistas), en esencia son dos modalidades diferentes. Mientras que en el primer caso la ganancia es el objetivo inmediato, en el segundo lo es el servicio. Es claro que la inversión de capital en CyT como servicio también colabora al proceso general de acumulación de capital y, por

³Ejemplos de los primeros departamentos de I+D en las empresas fueron los que ocurrieron en Eastman Kodak, 1893; B.F. Goodrich, 1895; General Electric, 1900.

tanto, a incrementar la ganancia; pero no lo hace de manera directa, sino de manera indirecta, generando conocimiento científico básico allí donde la inversión privada no arriesga a invertir o garantizando la oferta permanente de científicos cuyo costo de formación no recae sobre la empresa privada. Dicho de otra forma, esta ciencia como servicio abarata los costos de I+D del capital en general; de esta manera contribuye al aumento de la ganancia de los empresarios individuales, pero no lo hace de manera directa, inmediata.

Esta diferencia entre la ciencia para producir ganancia y la de servicio obliga a que la orientación y el ritmo del desarrollo de la CyT derivados sea diferente. En el caso de la ciencia como esfera de valorización del capital, la I+D debe darse en los sectores más rentables. Ocurre, por ejemplo, con la investigación en medicina por parte de las grandes corporaciones farmacéuticas, donde la inversión se dirige exclusivamente a aquellas enfermedades cuyos pacientes tienen alto poder adquisitivo (e.g., cáncer y cardiovasculares), dejando enfermedades infecciosas de alcance masivo sin cobertura (Foladori, 2005).⁴ Además, la inversión en ciencia para producir ganancia está regida por el ritmo de retorno del capital invertido; de allí que haya una tendencia a acortar el tiempo entre invención y entrada al mercado de los productos (Menahem, 1977).

La ciencia para producir ganancia sufre de forma diferente los embates de sectores externos, como los consumidores. La presión de sectores externos podrá influir por medio del producto final de mercado —según la elección y gusto del consumidor—, pero siempre en la medida en que no afecte la tasa de ganancia, porque esta es la razón de ser de este tipo de ciencia.

En el caso de la ciencia como servicio no hay ninguna de las dos presiones, ni la que orienta la I+D hacia áreas económicas más rentables, ni la que obliga a acelerar la conversión del conocimiento en productos

⁴ El brote del ébola en 2014 fue un caso elocuente. El director adjunto de la Organización Mundial de la Salud se refirió a la falla del mercado (*market failure*), en el sentido de que la industria farmacéutica no investiga enfermedades de pobres —*neglected diseases*— (Millman, August 13).

de mercado. Además, este tipo de ciencia como servicio está más proclive a recibir los estímulos del consumidor final, ya que el objetivo es, en gran medida, satisfacer dichas necesidades.

Estos dos caminos paralelos de inversión de capital en CyT, el de inversión para la valorización (ganancia) y el de inversión como servicio, están interconectados y sufren atracciones mutuas resultantes de las políticas económicas y de CyT y de la lucha de clases; pero eso no significa que no puedan ser analíticamente distinguidos, aunque no se pueda encontrar ningún caso empírico que corresponda con la forma conceptualmente libre de impurezas que aquí se expone.

Ambas formas de hacer ciencia están sujetas a los vaivenes de la lucha de clases. Un ejemplo actual es el conflicto en torno a las cláusulas de inversión dentro de los tratados de libre comercio. El tratado entre Estados Unidos y la Unión Europea que está en negociación (*Transatlantic Trade & Investment Partnership*) contiene cláusulas de protección de inversiones que permitirían acabar con cualquier monopolio de la salud pública por parte del Estado. Como en muchos países los trabajadores tienen cobertura de salud por instituciones estatales (e.g., ISSSTE e IMSS en México), ven el desmantelamiento de estas coberturas y la sustitución por sistemas privados de salud como perjudicial para sus organizaciones. Los sindicatos británicos, entre otros, realizaron actividad política para rechazar la inclusión de cláusulas de protección de inversiones que impiden la salud pública bajo el argumento que constituye competencia desleal para el capital privado (TUC, 2014).⁵ Los sindicatos defienden la inversión en salud como un servicio. Contrasta con esta posición la de las corporaciones farmacéuticas y médicas, que promueven las cláusulas de inversión, y ven la salud no como un servicio, sino como un área de inversión de capital que debe rendir su ganancia.

⁵ Ejemplos similares se dieron en Canadá con el equivalente del TTIP, el CEPA (<http://healthcoalition.ca/main/issues/ceta-trade-deal-threatens-medicare/>) y en prácticamente todos los países europeos, federaciones de sindicatos (<http://www.iuf.org/w/sites/default/files/online%20TradeDealsThatThreatenDemocracy-es.pdf>) y otras organizaciones.

Además de estar profundamente interconectadas, ambas formas de inversión de capital en CyT no tienen la misma fuerza. Mientras que la ciencia para la ganancia es la modalidad «natural» que adopta el desarrollo del capitalismo al avanzar sobre cualquier ámbito de la división social del trabajo, la ciencia como servicio es resultado de una política específica de desarrollo y acumulación de capital —por lo tanto, de constantes luchas sociales. En lo que sigue veremos de forma resumida cómo la historia del desarrollo de estas dos modalidades a lo largo del siglo xx culminó con la preponderancia de la ciencia como esfera de valorización del capital, donde el capital ficticio ha sido un resultado no buscado pero inevitable.

LA CIENCIA COMO SERVICIO SE SUBSUME A LA CIENCIA COMO ESFERA DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL

La inversión de capital en la ciencia que se genera en los departamentos de I+D de las empresas es inversión para obtener ganancia. Esta ciencia se cierra a la difusión gratuita, al tiempo que el móvil deja de ser el conocimiento *per se*, o la satisfacción de necesidades, y pasa a ser la ganancia (Braverman, 1978). Se distancia, por tanto, de la inversión de capital que realiza el Estado en ciencia al servicio de la sociedad.

Para que esta modalidad de *ciencia como ámbito de valorización del capital* se desarrolle, al amparo de la empresa privada, es necesario que la empresa pueda comprar en el mercado no solamente la fuerza de trabajo calificada de los técnicos y científicos, sino también el conocimiento pasado, que se va objetivando y cristalizando en productos separados de las personas. El desarrollo de la industria editorial, las revistas científicas, los laboratorios y el equipo técnico especializado, las universidades y centros de enseñanza, las sociedades científicas y los diversos medios de codificación del conocimiento permiten que la ciencia se convierta en un espacio con autonomía, aunque dentro de la división social del trabajo. Pero el desarrollo de todos esos medios mate-

riales de canalización del conocimiento científico tiene un doble efecto. Por un lado, socializan la información científica, por otro, permiten su monopolio. La confidencialidad de la información científica es un elemento clave en los contratos laborales de los científicos con las empresas, y el desarrollo de los medios jurídicos para proteger la propiedad intelectual es el medio para garantizar que pueda ser monopolizada y, consecuentemente, comprada y vendida en el mercado, constituyéndose en un activo al igual que una máquina.⁶ Aunque los orígenes de las patentes se remontan al siglo xv, las diversas formas y su consolidación son de finales del siglo xix, acompañando la subordinación de la ciencia al capital en los hechos.⁷

Este tipo de ciencia, resultado de la inversión de capital para su valorización, se distancia de los intereses de la sociedad en su conjunto. Lo hace en términos histórico-sociológicos, porque el conocimiento es privatizado, patentado, y se restringe el acceso colectivo. Toma distancia en términos prácticos, porque no se hace ciencia para satisfacer necesidades sociales, sino para enriquecer a los dueños del capital; lo que no significa que sus resultados no satisfagan determinadas necesidades, pero eso ocurre como resultado de tener que vender productos con alguna utilidad, no como un fin en sí mismo. Lo hace también en términos individuales, ya que los investigadores pasan a ser fuerza de trabajo calificada pero asalariada del capital; sujeta a los dictámenes de orientación científica, ritmo y condiciones de trabajo y de confidencialidad; los científicos al servicio del capital no son más que capital que debe valorizarse.

Surgen dos resultados prácticos del desarrollo de la ciencia como espacio de inversión de capital: por un lado, la división social entre trabajo científico calificado y trabajo simple. Los científicos, cuya fuerza

⁶ «La formalización y la codificación del conocimiento y la extensión de los derechos de propiedad intelectual que se han desarrollado en el curso de los últimos decenios tienen el objetivo de permitir a las empresas apropiarse del conocimiento, las habilidades, experiencias y capacidades de los empleados [...]» (Serfati, 2013).

⁷ En 1883 se suscribió el Convenio de París, que es el primer convenio internacional tendiente a proteger la propiedad industrial aún vigente en sus versiones reformadas; y, en 1886, se suscribió la Convención de Berna que reglamenta los derechos autorales y otros.

de trabajo adquiere muchísimo mayor valor de mercado que los obreros y demás empleados, se acercan y aspiran a los patrones de vida de la burguesía; y algunos lo van a lograr, convirtiéndose en científico-empresarios, diferenciándose del resto de la clase trabajadora en medios de vida y en necesidades por satisfacer. Por el otro, la división social del trabajo crece al interior del mismo trabajo científico (especialización), yendo de la mano con la pérdida de un enfoque más general de las implicaciones de su investigación, misma que se pondrá de manifiesto en las incertidumbres, resultados imprevistos y riesgos de la CyT enfatizados en propuestas filosófico/metodológicas surgidas a finales del siglo xx como ciencia posnormal o sociedad del riesgo (e.g., Beck, 1992; Fun-towicz y Ravetz, 1993).

La ciencia como esfera de valorización del capital nace a finales del siglo xix, pero adquiere su esplendor a finales del xx, cuando pasa a subordinar la otra modalidad de ciencia, la ciencia como servicio, a sus intereses. Veamos esta subordinación de una modalidad de ciencia por otra en grandes trazos.

La inversión de capital en ciencia como servicio es lo que ocurre en las universidades públicas e institutos gubernamentales, que se financian con impuestos y no tienen como objetivo inmediato la valorización del capital invertido. Esta ciencia conserva, en buena medida, un grado de independencia frente a los intereses del mercado. Este camino representa el patrimonio cultural histórico de la sociedad en su conjunto, y ya no sectorial de la clase capitalista. Al igual que en la modalidad de valorización, la *ciencia como servicio* requiere de inversiones de capital, pero el propósito no es la ganancia inmediata, sino la constitución de una base general de desarrollo científico donde el capital privado pueda recurrir para abastecerse. En términos económicos es una ciencia subsidiada por el Estado, no regulada por los criterios contables de costo-beneficio. Esta ciencia es la heredera del conocimiento histórico y tiene importante auge durante los siglos xix y xx y hasta el último cuarto del siglo, cuando diversos mecanismos le van haciendo perder autonomía y la subsumen a la valorización del capital.

De manera que, mientras en la ciencia como ámbito de valorización del capital las inversiones provienen del capital privado, en la ciencia como servicio las inversiones provienen del Estado. Estados Unidos es el ejemplo paradigmático del movimiento de estas dos formas de ciencia, que el resto de los países poco a poco reproduce, no sin las contradicciones de cada contexto histórico particular. Por ello es suficiente ejemplificar la evolución de ambas modalidades de ciencia con el caso estadounidense.

La inversión en ciencia como un servicio a la comunidad sufrió un cambio radical en Alemania e Inglaterra durante la Primera Guerra Mundial, y en Estados Unidos durante la Segunda. Los Estados nacionales orientaron la ciencia como servicio y también la ciencia como medio de ganancia a investigaciones militares. En 1940, en Estados Unidos, bajo la coordinación del recién creado National Defense Research Committee (NDRC), se construyen decenas de laboratorios militares. Con ello, «el NDRC organizó una migración masiva de personal hacia los laboratorios de guerra, financiando estas operaciones a través de contratos gubernamentales» (Williams, 2010: 3). Se había institucionalizado en Estados Unidos una fuerte relación entre el aparato científico y productivo privado y los intereses militares, donde las empresas privadas y las universidades públicas y privadas se integraban con subsidios y contratos de fondos públicos para desarrollar tecnología militar. Los dos caminos de desarrollo de la ciencia mencionados —ciencia como servicio y ciencia como ámbito de valorización del capital— se juntaron bajo el comando militar y el subsidio estatal.

Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, la infraestructura física y el caudal científico, así como los equipos de investigación construidos, habían logrado una inercia difícil de detener. No obstante, en lo formal las cosas cambiaron. La NDRC fue suspendida y muchos laboratorios y personal pasaron a ser administrados por la Office of Naval Research (ONR), parte del Department of Defense (DOD) de Estados Unidos. En 1950 se crea la National Science Foundation (NSF), otra institución de fondos públicos destinada a la investigación civil, y en

cierto grado creada por presión de los científicos para contrarrestar el peso que tenían los fondos públicos otorgados al DoD. Pero mientras la NSF recibía alrededor de 5 por ciento de los fondos públicos para I+D, el DoD recibía 70 por ciento, sin contar otra decena porcentual que iba al Department of Energy (DOE) para investigaciones nucleares y militares, y también, aunque en menor medida, para la National Aeronautics and Space Administration (NASA). En definitiva, el presupuesto de I+D militar estuvo en torno del 80 por ciento desde la Segunda Guerra Mundial hasta finales de la década de los ochenta, si se suman los diversos departamentos y agencias militares y de seguridad interna e inteligencia. Un estudioso del tema, Forman, señala que en los años posteriores a la posguerra, el gasto público en I+D militar se disparó 30 veces más que lo que era antes de la guerra, alcanzando 90 por ciento de los fondos federales en I+D; al tiempo que una encuesta en 750 universidades y colleges realizada en 1951 mostraba que 70 por ciento del tiempo de investigación en física estaba destinado a investigación militar (Forman, 1985). Como justificación del mantenimiento militar, el peligro comunista había reemplazado al nazi-fascista.⁸

Es importante notar que este matrimonio entre ciencia pública y ciencia privada comandado por los intereses militares gozó de un sostenido y enorme subsidio por parte del Estado; y quienes producían ciencia, tanto instituciones como investigadores, se acostumbraron a perseguir los subsidios como un fin en sí mismo. A decir del premio Nobel de química (1993) Kary Mullis y citado por Greenberg: «Probablemente el más importante desarrollo científico del siglo xx es que la economía reemplazó a la curiosidad como la fuerza directiva de la investigación» (Greenberg, 2001: 331).

Desde la Segunda Guerra Mundial y hasta finales de los años ochenta, la subordinación de la ciencia al capital se incrementa, mediada por el gobierno que actúa como intermediario de la industria militar, con

⁸ Durante los años noventa y como resultado del fin de la guerra fría ocurre una reducción en las investigaciones y subsidios militares, pero luego de 2001 éstos crecen aún más que antes amparados en la ideología de la guerra contra el terrorismo.

todo tipo de subsidio para que las empresas puedan incorporar a las universidades públicas a sus proyectos de I+D.⁹ Las diferencias entre ciencia como ámbito de valorización del capital y ciencia como servicio pasan a ser difusas, ya que el desarrollo científico, tanto el empresarial como el público son financiados con fondos públicos. Pero en otros países este matrimonio no ocurre, y los dos caminos de desarrollo de la ciencia permanecen hasta entrados los años ochenta.

Durante los años ochenta y noventa la ciencia como servicio pierde terreno frente a la ciencia como ámbito de valorización del capital. Poco a poco, la ciencia pública va desapareciendo y subsumiéndose a la valorización del capital. Por un lado, se establecen las bases jurídicas para que los centros públicos de investigación y universidades públicas se rijan por la lógica de la ganancia y se sujeten a los dictámenes de los patrocinadores. En Estados Unidos la Ley Bayh-Dole de 1980 permitió a las universidades conservar la propiedad de las patentes que registraban y las ganancias derivadas, con lo cual tenían en sus manos la mercancía clave del conocimiento intangible. El decreto de innovación tecnológica Stevenson-Wydler, también de 1980, complementaba la subordinación de la ciencia como servicio al capital, permitiendo que los laboratorios del gobierno vendieran servicios y garantizando la transferencia de tecnología a las empresas. Como señalan Nowotny, Scott y Gibbons (2001), esas modificaciones luego se aplicaron en muchos otros países (*Both schemes are now widely copied elsewhere*). Antes de la Bayh-Dole, las universidades en Estados Unidos producían alrededor de 250 patentes al año, en 1998 generaron 4,800 aplicaciones de patente. En consecuencia, otra serie de efectos se desencadenaron, como la posibilidad de que profesores conservaran un porcentaje de la patente en propiedad y el surgimiento de empresas privadas creadas por profesores

⁹ La distinción entre ciencia básica y ciencia aplicada, que aunque más antigua cristaliza en el discurso de la política científica durante la Segunda Guerra Mundial, es un instrumento ideológico que permite a los científicos que trabajan en proyectos militares justificarse moralmente diciendo que realizan ciencia básica (neutra).

que trabajan en centros públicos y como *spin off* de éstos (Press y Washburn, 2000).

A la par de los cambios jurídicos en beneficio del acceso individual e institucional a la ganancia privada, se estableció una serie de instrumentos de evaluación de la educación desde la primaria hasta la universitaria para convertir a las instituciones, a los alumnos y a los profesores en sujetos de competencia bajo criterios capitalistas. Los instrumentos de evaluación por productividad se generalizaron a todos los niveles de la educación y de investigación, con el propósito de facilitar la conversión de la educación en esfera de inversión de capital o para subordinar la educación pública a los intereses del capital. Una larga lista de instrumentos de evaluación, salarios individualizados, pagos por productividad, indicadores de productividad, se aplican a los alumnos, a los profesores y hasta los investigadores; y también a los centros de investigación, a las universidades y a los países, mediante las comparaciones internacionales —*rankings*— de productividad en CyT. Todos estos instrumentos son mecanismos tendientes a aumentar la productividad del trabajo científico y permitir la interconexión de etapas independientes de investigación, análogos a los sistemas de control por tiempos y movimientos, flexibilización laboral y *out sourcing* que se realiza en el sector industrial.

Estos cambios fueron notablemente potenciados por la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), que con la digitalización y rápida transferencia de información facilitaron la objetivación más ágil, rápida y barata del conocimiento, su transmisión a distancia y su almacenamiento (revolución de la micro-opto-electrónica y el satélite de los años noventa). El concepto de *knowledge economy* encierra este proceso y se extiende a todo el mundo en el último quinquenio del siglo xx, promovido por casi todos los organismos multilaterales internacionales, como el Banco Mundial (BM), la Organización de Naciones Unidas para la Educación, Ciencia y Cultura (Unesco) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

LA CIENCIA FICTICIA

Una vez que la inversión en ciencia se vuelve hegemónica con el propósito de obtener ganancia, la profundización de la división interna del trabajo, es decir, al interior de la ciencia, se acelera. Todas las actividades que antes formaban una unidad se separan en productos independientes que tienen precio. Para la investigación se crean grupos y centros especializados sobre los más variados temas y muchos de ellos se convierten en parte de la división del trabajo científico que no brindan un producto final, sino que son fases intermedias, como todos los centros de medición, sistematización de información y ordenamiento en las diversas disciplinas. La subcontratación de actividades científicas se convierte en una posibilidad real, a tal extremo que surgen bufetes de científicos especializados en la presentación de proyectos de investigación a las agencias de financiamiento que no hacen más que eso, y en caso de ganar el proyecto, subcontratan un equipo de investigación. Investigadores en el desarrollo de la propiedad intelectual entienden las ventajas de esta subdivisión de actividades con producto mercantil propio:

Yendo más allá en la división del trabajo, el propio proceso de investigación puede ser segmentado entre actores con diferentes ventajas comparativas. En la industria farmacéutica incluye, por ejemplo, investigación de universidades (investigación básica), compañías de biotecnología (investigación de abajo hacia arriba), compañías farmacéuticas (investigación de arriba hacia abajo), y firmas especializadas en pruebas clínicas (incluyendo fases III y IV). Esta división del trabajo debe generar ventajas de productividad (Guellec y Ménière, 2014).

En el nivel de los propios investigadores ocurre algo semejante, ya que cada artículo, libro, conferencia, tiene valor por sí mismo en las tablas de puntuación y para el salario a destajo, que pasa a ser una parte importante, si no la mayor, del salario total.

El concepto de ciencia básica generalizado durante la Segunda Guerra Mundial desaparece en la práctica, aunque se mantenga en el discurso,

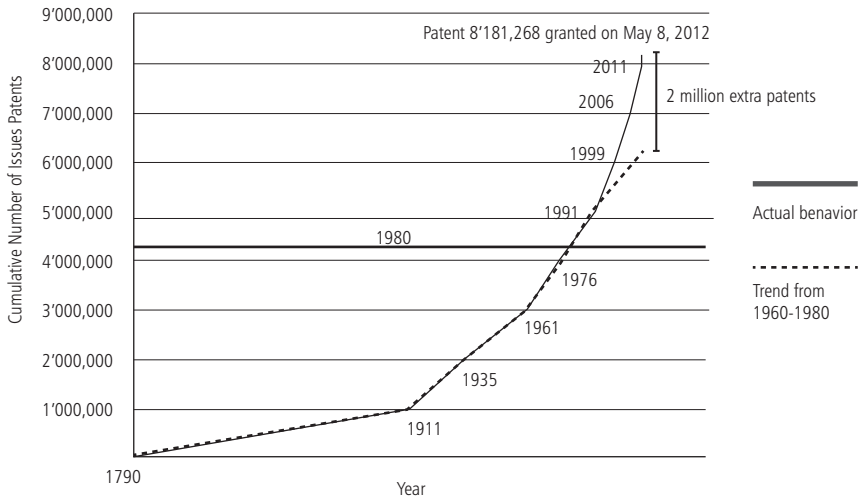
ya que el grueso de los financiamientos para concurso van dirigidos a aplicaciones tecnológicas, y los centros y universidades públicas se ven forzados a establecer asociaciones con empresas privadas como requisito para poder concursar.

El hijo pródigo de este proceso de división científica del trabajo y su incorporación a la valorización del capital son los diferentes mecanismos de propiedad intelectual, y la patente un ejemplo paradigmático. Junto al caudal de información acumulada, la ciencia como servicio hereda un *know how* distanciado en muchos casos de la aplicación práctica, y de la posible transformación del conocimiento en productos destinados al mercado. Aún hoy en día, en la segunda década del siglo XXI, los políticos y analistas del desarrollo científico en América Latina reclaman que las universidades públicas y sus investigadores están divorciados de la empresa privada, careciendo de una cultura emprendedora que permita amarrar su conocimiento e invenciones a la empresa privada. La patente viene a facilitar esta conexión entre conocimiento y su aplicación. Las universidades y centros de investigación pueden inventar nuevos procesos y productos, pero carecer, al mismo tiempo, de las habilidades y capital para producir para el mercado. La patente es el puente entre inventores y empresarios productores (Guellec y Ménière, 2014). Esto no significa que la patente u otras formas de propiedad intelectual representen la parte más importante de la transferencia de tecnología,¹⁰ sigue siendo una menor parte, pero es la que más claramente ilustra el «desperdicio científico» o lo que aquí llamamos ciencia ficticia, es decir, conocimiento científico que sólo se produce para ser incorporado mediante su precio a la circulación del capital financiero de las empresas y no llega nunca a cristalizarse en procesos productivos.

¹⁰ «Las transacciones mercantiles basadas en patentes representan sólo una parte menor de todo el tráfico de conocimiento. Ellas abarcan dos clases principales de bienes relacionados a patentes y tecnologías: los títulos de patentes propiamente dichos, y los derechos para usar las patentes (licencias de varios tipos). No hay sistema estadístico que provea una estimación amplia y confiable de las transacciones que envuelven tales bienes» (Guellec y Ménière, 2014: 16).

El crecimiento de las patentes acompaña el proceso de conversión de la ciencia en una esfera de inversión de capital durante el siglo xx; y el *boom* de los años noventa corresponde también con el surgimiento y expansión de la ciencia ficticia (véase gráfica 1).

Gráfica 1. Evolución de las patentes registradas en Estados Unidos



Fuente: Smith, 2012.

Hay tres formas básicas en que la patente puede convertirse en dinero. La primera y más simple es la venta. La segunda, es el licenciamiento, lo cual tiene diferentes variantes, siendo las más comunes el licenciamiento por un determinado tiempo y acotado a un espacio geográfico, pero que puede incluir muchas modalidades y restricciones. La tercera forma es cuando un paquete de patentes se utiliza como garantía para obtener un préstamo. Entre estas formas hay una maraña de mecanismos híbridos.

A lo largo del último decenio ha florecido el mercado de patentes. Los intermediarios, corredores y otros agentes de patentes han creado un fondo de liquidez de patentes y derechos de patente, incluidos derechos de licencia,

acuerdos de renuncia a acciones judiciales y otros híbridos. Estos productos se comercializan, se venden, se compran, se intercambian, se cambian, se canjean, se agrupan, se arriendan y se enajenan igual que otros activos, bienes o propiedades (McClure, 2014).

En cualquiera de estos casos se podría suponer que el equivalente monetario de la patente corresponde, *grosso modo*, con el valor incorporado en el conocimiento.¹¹ Pero esto si consideramos que la patente termina siendo efectivamente utilizada en un proceso de producción. Ocurre, sin embargo, que el conocimiento que la patente encierra bien puede nunca ser utilizado.

Es muy difícil estimar la relación entre patentes registradas y su explotación o empleo efectivo de las patentes. Muchas patentes no se comercializan y, por tanto, no se sabe si son aplicadas o no, otras se comercializan privadamente, algunas aparecen como comercializadas cuando no lo son, porque las empresas que las poseen se fusionan cambiando de nombre. Además, el hecho de que se comercialice no significa que vaya a ser empleada, ya que a pesar de las leyes que lo prohíben en algunos países,¹² el hecho es que muchas corporaciones compran patentes con el solo propósito de evitar la competencia. El resultado es que probablemente un número muy alto del conocimiento cristalizado en patentes nunca llega a transformarse en productos, con lo cual ese conocimiento no pasa a formar parte del producto social global de la sociedad y termina siendo superfluo. Según investigación realizada sobre las patentes de la Unión Europea,

un tercio de las patentes Europeas aprobadas no son explotadas, sea porque son usadas como armas para bloquear la competencia o porque la tecnología

¹¹ «No hay un método ampliamente reconocido o estándares aceptados para valuar una patente» (Madiès, Guellec y Prager, 2014: 14). Un estudio sostiene que un tercio de las patentes europeas no se explotan (Gambardella, Giuri y Luzzi, 2007).

¹² E.g., leyes contra monopolio de la Comisión Europea No. 772/2004.

que supone su aplicación no se explota en el mercado (Gambardella, Giuri y Luzzi, 2007, citado por Caillaud y Ménière).

Pero, en todo caso, se puede pensar en términos generales que la comercialización de una patente significa una transferencia de tecnología. Sin embargo, la patente no sólo significa costos de transferencia de tecnología. Las patentes hay que defenderlas de quienes utilizan la tecnología sin haber pagado por ella. Los litigios en torno a la violación de patentes implican considerable volumen de dinero sin ninguna contrapartida material; en esto no hay transferencia de tecnología ni aplicación a proceso productivo alguno, difícilmente se podría argumentar que estos costos por litigio tienen algo de productivo o generan valor económico, son resultado del capital ficticio.

Hay todo un comercio en torno al litigio de las patentes. El problema se presenta porque las empresas desarrollan procesos productivos que consideran que son de propia invención sin saber que ya fueron previamente patentados, y que deben de obtener una licencia para poder continuar produciendo. Considerando que hay cerca de 60 millones de patentes, es probable que parte del proceso productivo haya sido patentado sin el conocimiento de quienes lo desarrollan. Y, esta maraña de patentes ha permitido el surgimiento de traficantes de patentes. En Estados Unidos se ha acuñado el término *patent trolls* o *secuestro de patentes* para referirse a entidades que sólo se dedican a comprar patentes de dudosa validez para entablar numerosos juicios a empresas que supuestamente las están violando.¹³ Como los costos por litigio son muy altos, los supuestos infractores prefieren pagar;¹⁴ de manera que muchas veces estas entidades, conocidas como entidades no-practicantes, es decir, que

¹³ Estas entidades —que son verdaderas empresas financieras— se llaman Patent Assertion Entities (PAES), y la Federal Trade Commission comenzó a investigar el caso a finales de 2013 (<http://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2013/09/ftc-seeks-examine-patent-assertion-entities-their-impact>).

¹⁴ Según la Asociación Americana de Propiedad Intelectual (AIPPI, por sus siglas en inglés), el costo de litigar una patente de nivel medio es de 2.6 millones de dólares, costo que se ha incrementado en 70 por ciento desde 2001.

no producen nada, obtienen un beneficio resultado de una negociación privada con los supuestos infractores, aun cuando no haya ningún tipo de violación a patente alguna.

Un reciente estudio concluye, por ejemplo, que casos de litigio iniciados por entidades no-practicantes entre 1997 y 2000 han llevado a una disminución de cerca de 320 mil millones de dólares del mercado de valores de los Estados Unidos de las compañías demandadas (Madiès, Guellec y Prager, 2014: 14, citando a Bessen *et al.*).

La demanda por infracción de patente puede llevar a una empresa a la quiebra. Christiansen y colaboradores (2009) escriben sobre el caso de la empresa de nanotecnología Evident Technologies Inc. que fue a la quiebra como resultado de tener que pagar a sus abogados un millón de dólares por litigios de patentes, lo que representaba más de un cuarto del total de sus bienes de capital. También escriben sobre Luna Innovations Inc., otra empresa de nanotecnología que quebró luego de que el jurado le imputó 36 millones de pago por infracción de secretos comerciales, lo que representaba casi el doble de los 20 millones que la empresa tenía en bienes de capital. Difícilmente puede argumentarse que todo este capital que se moviliza en la esfera financiera y alrededor de transacciones de títulos tiene algún tipo de contrapartida material; antes bien, se trata de capital ficticio.

Pero, así como el capital que se mueve en la esfera comercial y de los juicios por propiedad intelectual es, en su mayoría, capital ficticio sin contrapartida productiva o material, el conocimiento que dicho dinero y títulos de propiedad representa también es conocimiento y ciencia que se despega de los procesos productivos para navegar en la esfera puramente ficticia. Una vez que el conocimiento científico parcelado puede ser negociado en alguna forma de propiedad intelectual, adquiere un precio. El precio es un fin en sí mismo, aun cuando dicha propiedad intelectual nunca entre en un proceso productivo. Por ello la carrera de los científicos y las universidades por patentar, lo cual les puede

brindar un beneficio económico, aunque ese conocimiento nunca se materialice en producto alguno. La peculiaridad de la ciencia como esfera de inversión de capital es que pone el equivalente del conocimiento, o sea el precio de la propiedad intelectual, como el fin último, en lugar del conocimiento propiamente dicho. La propiedad intelectual, cristalizada en títulos, se negocia en los diferentes mercados y se crea toda una pirámide de conocimiento ficticio cada vez más despegado de la producción y ni qué hablar de las necesidades sociales.

El carácter ficticio de esta ciencia no es obstáculo para que en torno a él se concentre el capital. Así, por ejemplo, las patentes están concentradas en las grandes corporaciones y en algunas universidades y centros públicos. Una nueva área en desarrollo, como las nanotecnologías, es elocvente de este proceso de concentración. En Estados Unidos, y hasta 2008, sólo dos instituciones concentraban más de 100 patentes: IBM y University of California (Chen, Roco, Li y Lin, 2008).

Este comercio de títulos sin contrapartida material ha llevado a varios autores y expertos en el tema de derechos de propiedad intelectual a dudar del papel de las patentes en el desarrollo, e inclusive a sugerir que estos mecanismos lo detienen en lugar de promoverlo.¹⁵

CONCLUSIONES

A lo largo del siglo xx, la CyT evolucionó de ser un servicio a la comunidad a ser un área de inversión de capital, como lo es cualquier otra rama económica. Este proceso se dio como una tendencia natural del desarrollo de la especialización y división social del trabajo en un contexto de producción capitalista. Sin embargo, el Estado ha tenido un papel clave ajustando las

¹⁵ En Carta al Congreso de Estados Unidos de noviembre de 2013, 60 profesores universitarios de derecho de patentes escribían: «Despite our differences, we all share concern that an increasing number of patent owners are taking advantage of weaknesses in the system to exploit their rights in ways that on net deter, rather than encourage, the development of new technology» (Allison *et al.*, 2013).

políticas educativas y de CyT a las necesidades del capital que invierte en dichas áreas. Durante las últimas dos décadas del siglo xx, las políticas neoliberales facilitaron la inversión de capital en educación y en CyT con el objetivo de obtener ganancia. Con ello, las instituciones públicas que antiguamente invertían capital con el propósito de garantizar un servicio a la comunidad se han venido transformando en intermediarias de la empresa privada.

La peculiaridad de esta transformación es que los productos de la actividad educativa y científica no son evaluados por sí mismos, sino mediante su equivalente en precio, con lo cual se da el caso que productos intangibles de la actividad científica tengan un precio sin colaborar nunca o en nada al desarrollo material. En el caso del quehacer profesional, los artículos, libros, patentes y demás productos no son evaluados en su contenido sino mediante los indicadores, muchos de los cuales también lo hacen en precio como las diferentes formas de propiedad intelectual y como productos que colaboran en el salario a destajo de los profesores e investigadores.

A prácticamente dos décadas de estas modificaciones institucionales, reglamentarias y financieras de la forma de administrar la CyT, el resultado es altamente incierto, cuando no discutible. A la par de la producción científica que se explota productivamente ha crecido una ciencia evaluada no por su contenido sino por su precio, una ciencia ficticia que no se explota productivamente y termina siendo superflua y sin relación alguna con las necesidades sociales.

REFERENCIAS

- ALLISON, John R. *et al.* (25 de noviembre de 2013), «Professors' Letter in Support of Patent Reform Legislation», en <http://www.patentlyo.com/media/2014/02/professorsletterontrolls.pdf>.
- BECK, Ulrich (1992), *Risk Society: Towards a New Modernity*, Londres, SAGE.
- BERNAL, John (1959), *La ciencia en la historia*, México, UNAM.

- BRAVERMAN, Harry (1978), *Trabajo y capital monopolista*, México, Nuestro Tiempo.
- CHEN, Hsinchun, Mihail Roco, Xin Li y Yiling Lin (2008), «Trends in Nanotechnology Patents», *Nature Nanotechnology*, vol. 3, no. 3, pp. 123-125.
- CHRISTIANSEN, Reed., Stephen Maebius, Leon Radomsky y Steven Rutt (2009), «IP Disputes and Nanotechnology Company Bankruptcies», *Nanotechnology Law y Business*, vol. 6, no. 3, pp. 374-381.
- FOLADORI, Guillermo (2005), «The Challenge of Infectious Diseases to the Biomedical Paradigm», *Bulletin of Science Technology & Society*, vol. 2, no. 25, pp. 145-158.
- FORMAN, Paul (1985), «Behind Quantum Electronics: National Security as Basis for Physical Research in the United States, 1940-1960», *Historical Studies in the Physical and Biological Sciences*, vol. 18, no. 1, pp. 149-229.
- FUNTOWICZ, Silvio y Jerome Ravetz (1993), «Science for the Post-Normal Age», *Futures*, vol. 27, no. 7, pp. 739-755.
- GAMBARDELLA, Alfonso, Paola Giuri y Alessandra Luzzi (2007), «The Market for Patents in Europe», *Research Policy*, vol. 36, no. 8, pp. 1163-1183.
- GREENBERG, Daniel (2001), *Science, Money and Politics: Political Triumph and Ethical Erosion*, Chicago, University of Chicago Press.
- GUELLEC, Dominique y Yann Ménière (2014), «Markets for Patents: Actors, Workings and Recent Trends», en Thierry Madiès, Dominique Guellec y Jean-Claude Prager (eds.), *Patent Markets in the Global Knowledge Economy*, Nueva York, Cambridge University Press.
- LANDES, David S. (2003), *The Unbound Prometheus Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MADIÈS, Thierry, Dominique Guellec y Jean-Claude Prager (eds.) (2014), *Patent Markets in the Global Knowledge Economy*, Nueva York, Cambridge University Press.
- MCCLURE, Ian (2014), «Una alternativa de mercado a los problemas del sistema de patentes», *OMPI, Revista* no. 1, en http://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2014/01/article_0005.html.
- MENAHÈM, Georges (1977), *La ciencia y la instrucción militar*, Barcelona, Icaria.
- MILLMAN, Jason (August 13). «Why the Drug Industry hasn't Come up with an Ebola Cure», *The Washington Post*, en <http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/wp/2014/08/13/why-the-drug-industry-hasnt-come-up-with-an-ebola-cure/>.

- NOWOTNY, Helga, Peter Scott y Michael Gibbons (2001), *Re-Thinking Science: Knowledge and the Public in an Age of Uncertainty*, London, Polity Press.
- PRESS, Eyal y Jennifer Washburn (2000), «The Kept University», *The Atlantic Monthly*, en <http://www.theatlantic.com/past/issues/2000/03/press.htm>.
- RIP, Arie, Johan Schot y Thomas Misa (eds.) (1997), *Managing Technology in Society*, Londres, Frances Pinter.
- SERFATI, Claude (2013), «La lógica financiero-rentista de las sociedades transnacionales», *Mundo Siglo XXI*, vol. 8, no. 29, pp. 5-21.
- SMITH, Gina (2012, julio 19), «Can the u.s. Patent System be Saved?», *Computer World*, en <http://www.computerworld.com/article/2505817/it-management/can-the-u-s-patent-system-be-saved-.html>.
- STUART, Robert (1824), *A Descriptive History of the Steam Engine*, Londres, John Knightly y Henry Lacey.
- TUC (2014, January 23), «US Healthcare Companies Circling the NHS are now "on Notice", says TUC», en <http://www.tuc.org.uk/international-issues/trade/us-healthcare-companies-circling-nhs-are-now-%E2%80%9Cnotice%E2%80%9D-says-tuc>.
- WILLIAMS, Kathlenn B. (2010, may 3), «The Military's Role in Stimulating Science and Technology: The Turning Point», *The Newsletter of FPRI's Wachman Center*, 15.

DIETA NEOLIBERAL Y DESIGUALDAD EN LOS PAÍSES DEL TLCAN: ¿CONVERGENCIA O DIVERGENCIA ALIMENTARIA?

Gerardo Otero*
Gabriela Pechlaner**

RESUMEN: A principios de los años noventa, una de las preguntas que incendiaban las discusiones sobre la posibilidad del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) era si habría convergencia hacia abajo, en el nivel del desarrollo mexicano, o hacia arriba, en el de Canadá y Estados Unidos. Quienes abogaban por el TLCAN sugerían que la convergencia sería hacia arriba, los detractores decían lo contrario. Después de 20 años, contamos con suficientes datos empíricos para evidenciar lo que en realidad ha sucedido. En relación con la agricultura y la alimentación, los patrones dietéticos estadounidenses se han consolidado: tales patrones ya se daban de manera diferenciada, con las clases de ingresos medios y altos que compraban los alimentos de mayor valor agregado; y las más pobres, los más baratos y densos en contenido energético. Lejos de darse una convergencia en cualquier sentido, sugerimos que se ha dado una «convergencia diferenciada» en función de las clases sociales. El comercio internacional ha crecido entre los tres países, pero con patrones que expresan una dominación de Estados Unidos sobre sus vecinos. Los patrones de consumo muestran también la convergencia diferenciada. Esbozamos la neorregulación en la región del TLCAN, el contraste de las experiencias de los tres países, los patrones de consumo junto con la globalización de la agricultura, la producción alimentaria, la convergencia y divergencia en la agricultura, así como el desarrollo en la región del TLCAN.

PALABRAS CLAVE: dieta neoliberal, agricultura, dependencia alimentaria, clases sociales, TLCAN.

* Profesor de Simon Fraser University, Canadá.

** Profesora de University of the Fraser Valley, Canadá.

ABSTRACT: In the early 1990s, one of the questions that set fire to debates on the possibility of a North American Free Trade Agreement (NAFTA) was whether it would result in a convergence from below, at the level of Mexican development, or rise toward the levels of Canada and the United States. Those who argued for the NAFTA suggested that the convergence would trend upward, while the detractors foresaw the opposite. After 20 years of NAFTA, we have sufficient data now to show what really has happened. With regard to agriculture and nutrition, U.S. dietary patterns have consolidated: the patterns are provided in a differentiated manner, with medium- and high-income classes favoring foods of greater added value, and the poorest buying the cheapest food with greater caloric density. Far from being a convergence in any sense, we suggest that a «differentiated convergence» has been created based on social class. International commerce has grown among the three countries, but the patterns show a domination of its neighbors by the United States. The patterns of consumption also show a differentiated convergence. We outline the neo-regulation in the region comprising NAFTA, the contrasting experiences of the three NAFTA signatories, the patterns of consumption that occurred in those countries with the implementation of globalization in agriculture and food production, and the convergence and divergence in agriculture and in development across the NAFTA region.

KEYWORDS: neoliberal diet, agriculture, food dependency, social classes, NAFTA.

Como lo sugiere el dicho chino, vivimos «tiempos interesantes», y agregaríamos que son profundamente interesantes para la agricultura y la alimentación. El grado de «interés» es producto de una dinámica contradictoria sin límites que golpea la producción y el consumo de alimentos —producto de diversos imperativos económicos— y del hecho insulso de la dependencia alimentaria. Por el lado de la producción, desde finales de los años ochenta hemos estado inmersos en una liberalización desigual del comercio agrícola, con la industrialización de las agriculturas de los países en desarrollo y la concomitante urbanización de sociedades otrora agrarias. Una parte significativa del paquete liberalizador y agroindustrializador ha sido la consolidación de las agroempresas multinacionales (AEM) en tanto organizadoras y beneficiarias de la emergente división internacional del trabajo agrícola (McMichael, 2009a; Pechlaner y Otero, 2010; Appendini, 2014). Los cultivos transgénicos son otro componente clave de la agroindustrialización y desempeñan un papel significativo en las estrategias globales de acumulación de las AEM, a la vez que se debilita la invisibilidad con la que operan (Pechlaner, 2012).

Dicha dinámica ha de hacerse cada vez más «interesante». El crecimiento poblacional seguirá ejerciendo presión sobre una producción en aumento, mientras que nuevos desafíos —como el cenit del petróleo, el cambio climático y la escasez de tierra— amenazan con disminuirla. Cada una de estas presiones fomenta nuevas maniobras económicas y de poder, como lo atestigua el acaparamiento de tierras en varios continentes (véase, por ejemplo, Borrás, Hall, Scoones, White y Wolford, 2011). Además, el consumo también tiene su nutrida dinámica, ligada fuertemente con la producción. Culturalmente, los ciudadanos están más y más enajenados de la producción alimentaria, y las comidas no sólo se cocinan cada vez menos, sino que se ensamblan de acuerdo con las instrucciones del embalaje. Este proceso se conforma con lo que llamamos la dieta neoliberal, que se manifiesta en productos comestibles de alto contenido calórico y bajo valor nutritivo (Otero, Pechlaner y Gürçan, en prensa). Además, las desigualdades internacionales se replican en la producción agrícola dentro de las naciones, con patrones de

consumo divergentes entre los consumidores ricos con alimentos especializados y de nicho (Johnston y Baumann, 2010) y los más pobres y de ingresos medios que se convierten en receptáculos de los alimentos preparados en masa (Friedmann, 2005; Dixon, 2009; Guthman, 2011; Winson, 2013).

Ciertamente, estas dinámicas de producción y consumo se han visto sujetas a contra-presiones de una amplia gama de opositores: orgánicos, comercio justo, pro-campesino, antitransgénicos y varios movimientos a favor de estilos de vida saludables, por nombrar algunos. Hasta el momento, dicha oposición no ha acertado a modificar la dinámica de lo que hemos llamado el régimen alimentario neoliberal (Otero, 2014), pero han puesto pequeñas nubes en el horizonte de las estrategias de acumulación de las AEM. Algunas tienen un significativo potencial de perturbación, como los movimientos locales que exigen el etiquetado de alimentos que contengan organismos genéticamente modificados en Estados Unidos (Pechlaner, 2012; Walsh-Dilley, 2009) o las presiones de los movimientos sociales en México que han propiciado que los magistrados impongan moratorias para la liberación del maíz transgénico de Monsanto (Wise, 2014).

En suma, la multiplicidad y complejidad de las fuerzas que afectan la producción y diseminación de la comida hacen que sea extremadamente difícil predecir la tendencia de la producción alimentaria. Es obvio que no todos los procesos señalados son producto de la globalización. No obstante, ésta tiene un papel innegable en muchos de ellos, particularmente en el carácter neoliberal de la liberalización comercial y la neorreulación que le acompaña, es decir, las nuevas formas de intervención del Estado para instigar la globalización. Nuestra meta aquí es enfocarnos en una región clave de esta dinámica de globalización neoliberal, representada por Canadá, México y Estados Unidos, los tres países que componen el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Esta es una región central en la economía política global de la agroalimentación, pues tanto Canadá como Estados Unidos tienen una larga tradición como potencias agroexportadoras en la economía mundial.

Además, este último es el productor dominante de las tecnologías agrícolas y principal defensor de la liberalización comercial, mediante las cuales se diseminan sus patrones dietéticos.

Por su parte, México puede ser el ejemplo más radical de adopción de la doctrina neoliberal, en la cual la liberalización comercial es un componente central, sobre todo en la agricultura. Así pues, si bien el creciente comercio agrícola es un fenómeno global con diferentes grados y profundidades, el TLCAN nos ofrece un buen ejemplo de los cambios que ocurren como resultado de la globalización neoliberal y sus efectos contrastantes entre países con diferentes niveles de desarrollo socioeconómico y poder estatal.

En este artículo argumentamos que, lejos de que se haya dado una convergencia total en comercio agrícola, dietas y desarrollo, lo que ha resultado en la región del TLCAN es un proceso de «convergencia diferenciada». El comercio agrícola se ha incrementado en los tres países, pero no de manera simétrica, sino con patrones que muestran claramente que Estados Unidos es el jugador dominante. Los patrones de consumo también muestran una convergencia diferenciada, con un creciente consumo de carnes en los tres países, sobre todo de pollo; sin embargo, el consumo de carne de res va en aumento en México y en decrecimiento en Canadá y Estados Unidos.

En la primera sección esbozamos las posturas neorregulatorias de la región del TLCAN, poniéndolas en el contexto de la literatura del régimen alimentario. Luego presentamos los principales patrones comerciales usando datos macro de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO, por sus siglas en inglés), contrastando las experiencias de los tres países de la región. Enseguida describimos los cambiantes patrones de consumo alimentario en estos países, mismos que ocurren junto con la globalización de la agricultura y la producción alimentaria. Por último, discutimos estos datos en relación con la convergencia y divergencia en agricultura y desarrollo en la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

EL TLCAN COMO RÉGIMEN ALIMENTARIO REGIONAL

En los días iniciales, los defensores de este Tratado promovían los méritos para las *tres* naciones. Mickey Kantor, el representante comercial estadounidense, por ejemplo, afirmó que «toda la idea del TLCAN es hacer a Norteamérica más competitiva y que va a crear más empleos» (Fagan, 1994). No sólo los intereses estadounidenses promocionaban tal perspectiva. Jaime Serra Puche (1994), secretario de Comercio mexicano, por ejemplo, insistía que «el nuevo acceso para las compañías mexicanas a Canadá y Estados Unidos acelerará el crecimiento económico mexicano en todas partes del país». En efecto, la teoría económica neoclásica predice que el aumento del comercio entre las naciones llevará a su complementariedad y convergencia. La experiencia real de la integración de los tres socios del TLCAN, sin embargo, ha generado divergencia en los resultados del desarrollo socioeconómico entre México y los dos países más ricos.

Las metas económicas explícitas del Tratado —aumentar el comercio y la inversión extranjera— se han cumplido de forma diferenciada: el comercio ha aumentado más allá de las expectativas, al multiplicarse por cinco o seis (según se trate de exportaciones o importaciones), pero la inversión extranjera ha crecido mucho más en los dos países más ricos que en México. Además, las metas socioeconómicas del país se han quedado muy cortas con el aumento en el número y proporción de gente en situación de pobreza y mayor desigualdad (Acosta, 2014). Respecto a la agricultura, aun los más fervientes porristas neoliberales han tenido que admitir los efectos significativamente negativos para México. Las repercusiones del neoliberalismo fueron mucho más pronunciadas en México puesto que tenía más gente que dependía de la agricultura, y Estados Unidos retuvo su jugoso nivel de subsidios al sector agrícola. En consecuencia, hay evidencia sobrada de divergencia en la industrialización agrícola que ha tenido efectos sociales significativos a la vez que aumentó la vulnerabilidad alimentaria de los mexicanos (González, 2013; Otero, 2014). Sin embargo, tal divergencia no ha sido consistente. La convergencia más significativa ha sido del patrón alimentario, específica-

mente en la globalización de la dieta estadounidense, la cual discutimos enseguida. Pero antes de revisar la dinámica de los datos sobre comercio y consumo, presentamos brevemente el contexto analítico en la literatura del régimen alimentario.

La perspectiva del régimen alimentario desarrollada por Harriet Friedmann y Philip McMichael (véase, por ejemplo, Friedmann, 1992, 2005; Friedmann y McMichael, 1989; McMichael, 1992, 2005, 2009a, 2009b) ofrece un enfoque multifacético —geográfico, histórico y político— para entender las relaciones internacionales en la producción y disseminación de la agricultura y los alimentos. La principal fortaleza es la habilidad de conjuntar estas facetas para articular regímenes o periodos distintivos de estabilidad en las relaciones globales de la agricultura y la alimentación. Por ejemplo, el régimen Colonial de 1870 a 1914, con hegemonía británica, caracteriza un tiempo de construcción nacional entre los Estados de colonos y las metrópolis industriales y articula las relaciones de provisión alimentaria que se forman en torno a esta dinámica. La base productiva es la extensión de la frontera agrícola. En contraste, el régimen superavitario caracterizó un periodo de hegemonía estadounidense, agriculturas nacionales (subsidiadas y con exención de las reglas del comercio internacional) y superávit de granos que sentó las bases para la dependencia de los países en desarrollo de las importaciones desde Estados Unidos. La base productiva se funda en lo que se ha llamado la agricultura moderna, basada en las nuevas variedades vegetales como los cultivos híbridos, la mecanización, los agroquímicos, el monocultivo, etcétera (Otero, 2014).

Hemos argüido en otros lugares que el enfoque del régimen alimentario es más efectivo en el análisis histórico que en la habilidad predictiva (Otero, 2014; Pechlaner y Otero, 2008, 2010; Otero, Pechlaner y Gürçan, 2013). Los fundadores sí articulan cómo los periodos de crisis entre regímenes son oportunidades para que una multiplicidad de influencias conforme al nuevo régimen en formación. En consecuencia, las diversas evaluaciones sobre la naturaleza del tercer régimen alimentario emergente están asentadas en un peso distinto asignado a tales

influencias. Las características centrales que se le han reconocido consistentemente al nuevo régimen a partir de los años ochenta del siglo xx son, sin embargo, sus dinámicas neorregulatorias. Éstas reducen o eliminan las barreras al comercio sobre bases ambientales o de seguridad alimentaria, fortalecen los derechos de propiedad intelectual y promueven un papel central para las AEM en la producción y distribución de alimentos, y en conjunto profundizan la liberalización comercial. La mayor consolidación de las agroempresas ha ocurrido a tal grado que McMichael lo caracteriza como nuevo «régimen empresarial» (*corporate regime*) (2009a). Puesto que el Estado sigue siendo un facilitador central de dicha consolidación, sin embargo, aquí se ha designado este régimen como «régimen alimentario neoliberal». La principal característica regulatoria no es la *desregulación*, como lo plantea McMichael, sino lo que se ha denominado *neorregulación*. Richard Snyder (2001) captó el contenido específico de la regulación estatal en México y la llamó «rerregulación», pero este término implica que la nueva regulación simplemente regresó a una existencia anterior, y no fue así. El Estado ha intervenido de manera distinta para facilitar la preeminencia de diferentes actores económicos en la agricultura, sobre todo de los capitalistas agrarios y las AEM, mientras que ha abandonado a los productores campesinos y desmantelado las agencias estatales que apoyaban los ingresos agrícolas y los precios al consumidor. Kirsten Appendini (2014) ha descrito magistralmente este proceso para el caso de la cadena mercantil del maíz en México.

Si bien muchas de las características de los regímenes alimentarios resultan tanto de dinámicas geopolíticas no escritas, realidades económicas y avances tecnológicos, la política comercial ha desempeñado un papel altamente significativo. Por tanto, el régimen alimentario de posguerra estuvo dominado por Estados Unidos, y sus prácticas proteccionistas y de subsidios fijaron el tono para el comercio agrícola global. Surgió así una clara diferenciación entre países que podían permitirse tales prácticas y los que no, cuyas mercancías debían competir contra otras de precios más bajos. Es así como la agricultura permaneció en un

estado persistente de excepción dentro de la ideología de la liberalización comercial, y un tema de disputa en las negociaciones más amplias en la liberalización comercial.

Después del segundo régimen alimentario, hubo amplia oportunidad para que la política diera forma al tercero. En 1987, se inició una nueva ronda de negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el cual había estado vigente desde 1948. El resultado de la nueva ronda (la Ronda de Uruguay) fue el establecimiento en 1995 de la Organización Mundial del Comercio (OMC), una institución de mayor alcance y estabilidad, que agregó nuevas áreas de regulación, tales como los derechos de propiedad intelectual. Esto último ha sido crucial para el desarrollo de la biotecnología agrícola, uno de los principales componentes de las estrategias de acumulación en la agricultura de Estados Unidos (Otero, 2014; Pechlaner, 2012). Si bien la OMC ha tenido éxito en cuanto a facilitar varios aspectos del comercio internacional y ha tenido avances en la reducción de distorsiones en el comercio agrícola mediante su Acuerdo sobre la Agricultura, se ha quedado corta respecto a las expectativas de los más ardientes defensores de la liberalización comercial del sector. La Ronda de negociaciones de Doha, que se inició en 2001, por ejemplo, debía dar los últimos toques de liberalización de la agricultura, pero ha fallado en vista de la resistencia de los representantes de los países en vías de desarrollo ante el proteccionismo y los subsidios agrícolas de los países desarrollados.

Sin embargo, lo que no se ha logrado en la agricultura vía OMC, se ha logrado efectivamente mediante el TLCAN, iniciado en 1994. Si bien el comercio agrícola entre Canadá, México y Estados Unidos no fluye sin restricciones, el Tratado supervisa una liberalización comercial agrícola significativa entre los países.

En suma, si bien han ocurrido cambios significativos en escala global y están bien consolidados en las características del régimen alimentario neoliberal, la manifestación plena de la neorregulación no ha alcanzado su expresión final. El TLCAN proporciona, no obstante, una

manifestación regional importante de lo más desarrollado del régimen alimentario neoliberal. Una pregunta que queda por contestar es qué han significado estos cambios en el régimen alimentario neoliberal para la dieta de la gente, específicamente en la región del TLCAÑ: en qué medida dicta el régimen alimentario neoliberal un régimen dietético particular, a pesar de los obstáculos culturales que se pueda enfrentar.

Anthony Winson (2013) ha hecho algún esfuerzo por abordar esta pregunta. Argumenta que los regímenes dietéticos son complementarios aunque diferenciados de los regímenes alimentarios, puesto que tienen «sus propios énfasis y demarcaciones temporales» (Winson, 2013: 18). El primer régimen dietético sí se traslapa con el primer régimen alimentario, aunque Winson afirma que dura unas tres décadas más. Notablemente, ese régimen resultó de los significativos desarrollos tecnológicos, tales como el enlatado y la molienda de harinas para la refinación. Estas tecnologías permitieron el desarrollo de todo un rango de nuevos productos cada vez más procesados. Estos productos se lanzaron con un significativo mercadeo de masas, lo cual se ha convertido en una característica central del largo proceso de tránsito de los alimentos integrales, con muchos nutrientes esenciales, a productos industriales altamente procesados que carecen de los mismos (2013: 131). En pocas palabras, la industrialización de los alimentos ha resultado en su degradación.

Otra similitud que podemos observar entre regímenes dietéticos y alimentarios es que sus características sientan las bases para los sucesores. Las características centrales de los regímenes sucesores son el procesamiento industrial, el *marketing* masivo y las dietas degradadas. De hecho, su coherencia es parte de la distinción que hace Winson entre los regímenes dietéticos y alimentarios, argumentando que el segundo no está correlacionado con una transformación dietética. Más bien, promueve la intensificación de la dieta que había tomado forma en el régimen previo. Su dieta perpetúa la degradación nutricional de la comida. Se compone de alimentos altamente procesados, con alto contenido de grasas y azúcares, es decir, denso en energía, sin valor nutritivo (Drewnowski y Specter, 2004). Esto es lo que llamamos la dieta neoliberal

(Otero *et al.*, en prensa) y nótese que una característica es la marcada diferenciación de clase (véase, por ejemplo, Darmon y Drewnowski, 2008; Dixon, 2009; Lee, 2011).

Argumenta Winson que el tercer régimen dietético surgió después de 1980. Su característica más distintiva es la expansión global de la dieta estadounidense, de tal forma que conlleva un «dramático cambio cualitativo en la experiencia de comer, con los consiguientes resultados de sanidad, para todo un conjunto de poblaciones a través del mundo» (2013: 35). De hecho, el cambio dietético ha sido tan extenso que para los años noventa del siglo xx se le designó como «transición nutricional», y su avance ha sido ampliamente facilitado por el surgimiento de los aceites vegetales baratos, cuyo uso es ubicuo en la industria del procesamiento y la comida rápida. Aun en países como China y Japón, donde el consumo de grasas animales nunca fue tan alto como el de los aceites vegetales, el consumo de estos últimos ha aumentado drásticamente desde finales de los años setenta. El consumo promedio per cápita diario de aceites vegetales en China subió de 64 kilocalorías en 1979 a 216 en 2009, mientras que las cifras para Japón subieron de 226 a 361 kilocalorías en el mismo periodo, un incremento de 238 por ciento y 60 por ciento, respectivamente (calculado con datos de FAOSTAT).

Hay evidencia significativa de que a la globalización de la dieta neoliberal corresponde también la exportación de sus efectos negativos para la sanidad que ya eran comunes en Estados Unidos. La tasa de obesidad en México (32.8 por ciento), por ejemplo, supera ya la de Estados Unidos (31.8 por ciento) (Althaus, 2013). Más aún, tenemos todas las razones para creer que las inequidades dietéticas evidentes en Estados Unidos se replicarán como manifestación de su exportación dietética —aunque la demarcación clasista será más compleja en países en desarrollo, donde muchos de los alimentos procesados serán prohibitivamente caros para la gente de más bajos ingresos. Los mayores riesgos en estos países serán para las clases trabajadoras de ingresos medios. Se discutirá la cuestión de las clases y la dieta en la siguiente sección.

DIETA Y COMERCIO EN LA REGIÓN DEL TLCAN: CONVERGENCIA Y DIVERGENCIA

Si las únicas metas del Tratado hubiesen sido aumentar el comercio y las inversiones, entonces fue todo un éxito, aunque más modesto en el último aspecto para México. No cabe duda de que el comercio aumentó drásticamente: para 2012, los flujos de importación y exportación fueron 5.3 veces mayores que los de 1994. Las exportaciones se multiplicaron por 6.1 y las importaciones por 4.7, lo cual confirmó a México un gran poder exportador y ofreció a muchos mexicanos —aunque no a la mayoría— el acceso a más productos de mayor calidad y servicios a mejores precios. Pero este no es el caso para los bienes básicos, incluyendo la comida, la ropa y los servicios públicos (Acosta, 2014: 17). El comercio total de México con Estados Unidos creció 4.4 veces durante el mismo periodo, durante el cual las exportaciones crecieron 5.6 veces y las importaciones 3.4 veces. Mucho del crecimiento exportador de México beneficia a Estados Unidos. La representante comercial que negoció el TLCAN, Carla Hills, informó que «por cada dólar que México gana en exportaciones, gasta 50 centavos en productos estadounidenses» (citado en Acosta, 2014: 20).

Hay mediciones del desarrollo económico que se hacen para cada nación en cuanto al producto interno bruto (PIB) y al PIB per cápita. De 1994 a 2012, Canadá declinó en su rango mundial por tamaño del PIB del lugar 7 a 11, al igual que México cayó del lugar 10 al 14, mientras que Estados Unidos siguió en el primer lugar. En términos per cápita, la imagen que surge es diferente y favorece más a Canadá. Su rango mundial en ingreso per cápita subió de 21 a 9, mientras que México cayó de 53 a 61 y Estados Unidos cayó del 9 a 10.

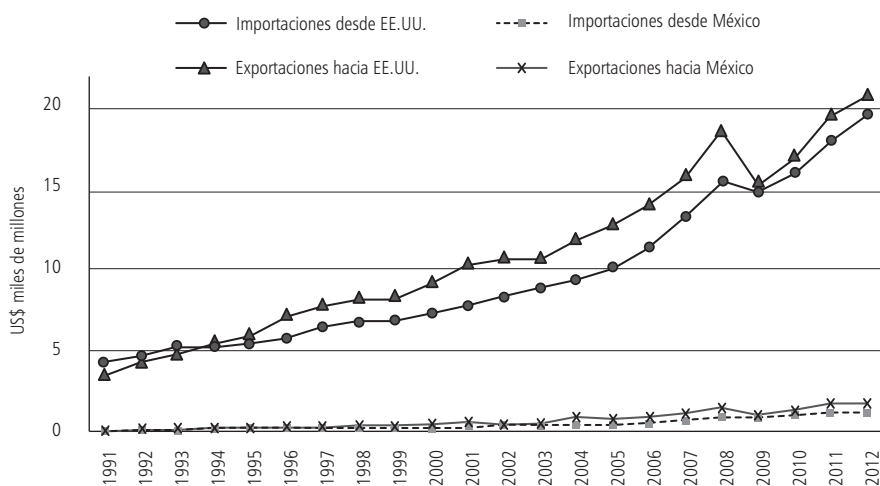
Volviendo la mirada hacia la agricultura, tenemos que tanto las importaciones como las exportaciones crecieron en los tres países, pero los patrones comerciales de cada par de países estuvieron ampliamente diferenciados. Estados Unidos desarrolló una relación de comercio agrícola muy fuerte con cada uno de sus vecinos. El comercio entre canadienses y mexicanos ha sido comparativamente menor, sin embargo las importacio-

nes de México desde Canadá han ido creciendo (véanse las gráficas 1 y 2). La principal relación comercial agrícola de México es claramente con Estados Unidos y muestra un déficit desde principios de los años noventa —excepto en 1995 después de la devaluación del peso en diciembre de 1994—, lo cual forzó a México a reducir sus importaciones. Curiosamente, la crisis global de inflación alimentaria de 2007-2008 no se reflejó en una caída de las importaciones estadounidenses desde México. Estas tendencias diferenciadas tienen que ver con dos asuntos distintos pero combinados. Primero, las importaciones de México son fundamentalmente de productos básicos (véanse las gráficas más abajo), que constituyen una gran proporción de la ingesta calórica (>40 por ciento) y repercute desproporcionadamente hacia la población de más bajos ingresos o medios. Segundo, las importaciones de Estados Unidos desde México son primordialmente frutas y verduras, las que constituyen una magra porción de la ingesta alimentaria (2 por ciento de cada rubro), que las consumen principalmente las clases más acomodadas. Por tal motivo se clasifica aquí la fruta como alimento de lujo, sin desmedro de su alto contenido nutritivo. Las agudas desigualdades de cada uno de estos países vecinos complican los efectos: la tasa oficial de pobreza, que por definición incluye inseguridad alimentaria, es de menos de 15 por ciento en Estados Unidos mientras que en México es de 45.5 por ciento. En este contexto, inseguridad alimentaria significa que para cada punto porcentual que aumente el precio de los alimentos habrá una caída de 0.75 por ciento en gastos alimentarios (Von Braun, 2007).

La relación comercial entre Canadá y Estados Unidos también se ha consolidado con el TLCAN. Sin embargo, en contraste con la relación México-Estados Unidos, Canadá ha cambiado su posición levemente deficitaria antes del TLCAN a una fuertemente superavitaria con Estados Unidos; lo inverso de México (véase la gráfica 1). Esta relación replica el tipo de relación que tiene Estados Unidos con México, pero a la inversa: este último exporta sobre todo productos de lujo a Canadá e importa productos básicos de este país. En consecuencia, otro curioso contraste es que las importaciones de Estados Unidos desde Canadá

cayeron agudamente durante la crisis de 2007-2008, indicando que el contenido era principalmente de alimentos básicos, pero las importaciones de Canadá desde Estados Unidos no sufrieron mayor cambio, pues éstas constituyen sobre todo frutas y verduras que consumen las clases de mayores ingresos. A partir de este criterio, entonces, Canadá parece haberse beneficiado del TLCAN. Esto lo confirma la subida en el rango mundial de ingreso per cápita, mientras que los rangos de México y Estados Unidos se fueron a la baja, como lo vimos más arriba.

Gráfica 1: Canadá: Comercio agrícola TLCAN

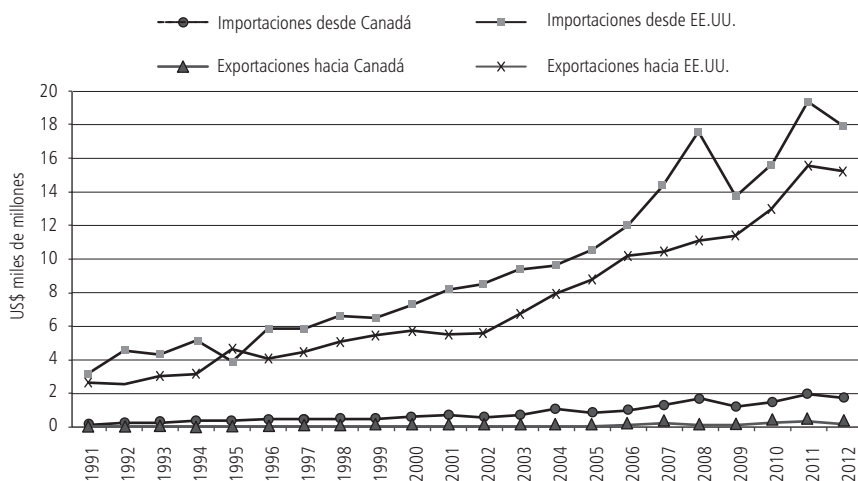


Fuente: Elaboración propia con base en datos de producción alimentaria doméstica de FAOSTAT, disponibles en: <http://faostat.fao.org/site/609/DesktopDefault.aspx?PageID=609#ancor> (consultado el enero 4 de 2014).

Si observamos la naturaleza de las importaciones y exportaciones agrícolas de estos países en términos más generales, sin limitarnos a las relaciones comerciales intra-TLCAN, de nuevo encontramos que, en términos de precios en dólares, las principales importaciones agroalimentarias de Estados Unidos son principalmente de lujo; en este caso, bebidas alcohólicas, carnes de res y ternera, café y otras materias primas para ser procesadas. El patrón de Canadá fue similar, siendo sus mayo-

res importaciones agroalimentarias por valor las bebidas alcohólicas, materias primas crudas, preparados de chocolate y alimento para mascotas (Pechlaner y Otero, 2010). En México, sin embargo, el mayor crecimiento en su dependencia alimentaria ha sido en lo que llamamos alimentos básicos, incluidos los granos y cereales (Otero, Pechlaner y Gürçan, 2013). Pero México también ha desarrollado una dependencia en la importación de alimentos de lujo como carnes, especialmente pollo y vino, como se verá más adelante.

Gráfica 2: México: Comercio agrícola TLCAN



Fuente: Elaboración propia con base en datos de producción alimentaria doméstica de FAOSTAT, disponibles en: <http://faostat.fao.org/site/609/DesktopDefault.aspx?PageID=609#ancor> (consultado el enero 4 de 2014).

En el contexto de la seguridad alimentaria, la dependencia de las importaciones empuja al país importador a internalizar el precio mundial de una mercancía. Para países con una larga tradición agroexportadora como Canadá y Estados Unidos, este tema por sí mismo no es de gran preocupación sobre cómo repercuten los precios internos por dos razones principales: la primera es que estas naciones han estado articuladas a los mercados mundiales por décadas, y siempre han ejer-

cido algún grado de proteccionismo u otras políticas de apoyo a sus sectores agrícolas (por ejemplo, el azúcar en Estados Unidos y lácteos en Canadá); la segunda, es que esos países también tienden a ser los que fijan los precios mundiales. Pero la nueva dependencia alimentaria de países como México, cuyos productores y consumidores se habían beneficiado de la protección estatal contra la volatilidad de los precios, ha introducido una considerable vulnerabilidad alimentaria para su población al sujetarla a los precios mundiales. Cuando esta dependencia se da respecto a un alimento básico, los efectos pueden ser graves para la gente de bajos ingresos y medios, quienes necesariamente gastan una mayor proporción en alimentos. En la región del TLCAN, dicha población se encuentra ubicada sobre todo en México.

Proponemos una medida de la dependencia alimentaria a partir de que las importaciones excedan 20 por ciento de la oferta local de cualquier mercancía. Puesto que la comida tiene un fuerte componente cultural, hemos hecho una investigación inductiva sobre cuáles son las cinco fuentes principales de alimentos para cada país del TLCAN y estimamos sus niveles de dependencia antes y después del giro neoliberal comparando 1985 y 2007 (Otero, Pechlaner y Gürçan, 2013). En el cuadro 1 refinamos nuestro análisis mostrando los cambios de la dependencia basados en las fuentes alimentarias que constituyen 80 por ciento de la dieta de cada nación. El número menor de cultivos resaltado en cursivas indica aquellos cultivos que constituyen 50 por ciento de la dieta del país, empezando con el mayor contribuidor a la ingesta calórica.

Lo primero que podemos observar en el cuadro 1 es la increíble diversidad de la dieta canadiense, comparada con la de México y Estados Unidos. Si bien, tal variedad decreció marginalmente de 1985 a 2007, todavía era significativa. También podemos observar que la dependencia no creció notablemente en Canadá en términos del número de cultivos, aunque tiene una dependencia considerable en ambos años. De los cultivos que constituyeron hasta 80 por ciento de la oferta alimentaria canadiense, el país tuvo una dependencia de las importaciones de 12

por ciento en 1985 y 14 por ciento en 2007.¹ La mayoría de estos cultivos no han sido muy significativos en cuanto a la contribución a la dieta canadiense, aunque lo fueron algo más en 2007 que en 1985. En 1985, ninguno de los alimentos en que el país tenía dependencia daba cuenta siquiera de 2 por ciento de la oferta alimentaria total, y muchos estaban muy por debajo de eso. Para 2007, vemos que la dependencia importadora fue mayor en los alimentos más importantes, pero aun así sólo tres de ellos contribuyeron con más de 3 por ciento a la oferta alimentaria total (el maíz con 3.32 por ciento, el aceite de mostaza con 9.75 por ciento y el aceite de soya con 3.34 por ciento). Si calculamos cuánto aportan estos productos con dependencia a la ingesta total vemos que hubo algún cambio de 1985 a 2007. Si bien la dependencia era de 10.99 por ciento en 1985, subió a 31.9 por ciento en 2007, un incremento notable de 20.91 puntos porcentuales o casi el triple.

La dieta de Estados Unidos ha sido consistentemente menos diversa que la canadiense, con un número mucho menor de cultivos que dan cuenta de 50 por ciento o inclusive de 80 por ciento de la ingesta total. El país ha incrementado su dependencia en el periodo bajo consideración apenas en un cultivo adicional. Si bien siguió siendo dependiente de la importación de azúcar, en 2007 el país también lo era en la importación de arroz (que era de 25 por ciento). Nuevamente, observando el cambio de dependencia para la oferta alimentaria total en su conjunto, vemos que Estados Unidos tuvo una dependencia mayor a 20 por ciento en 8.5 por ciento de su oferta en 1985 (en azúcar) y aumentó a 11.2 por ciento para 2007, con la adición del arroz —un aumento de dependencia alimentaria de apenas 2.7 puntos porcentuales—. Hay que aclarar que el azúcar ha sido importada por los países industrializados por siglos, y se le somete a un procesamiento ulterior en dichos países, por tanto, el azúcar es una exportación primaria

¹ Cabe hacer notar que el azúcar tiene un papel peculiar en Canadá, pues la importa sin refinar, la procesa y refina, y hasta tiene excedentes para reexportarla. Por ajustarse a los patrones tradicionales de importación de productos primarios por parte de un país «central» en el sistema-mundo para su procesamiento industrial, hemos excluido el azúcar de las fuentes alimentarias con dependencia (Otero *et al.*, 2013).

típica de los países en desarrollo. A pesar de que ha llegado a constituir una de las principales fuentes calóricas, dada su relativa abundancia en el mercado mundial, difícilmente se le puede considerar como algo distinto a un alimento de lujo (Mintz, 1985), cuya dependencia de las importaciones difícilmente pone en amenaza la nutrición del pueblo.²

México ha sido todavía menos diverso en su dieta que Estados Unidos, aunque vemos que aumentó después del TLCAN, lo cual sería más consistente con la expectativa de la liberalización comercial en agricultura de lo que observamos en Estados Unidos. La dependencia alimentaria de México creció notablemente en comparación con los otros dos países. Por ejemplo, en 1985 era dependiente de dos cultivos de los que contribuían con 80 por ciento de su ingesta calórica total, mientras para 2007 el número de cultivos aumentó a siete, lo cual es notable, y el profundo descenso del país hacia la dependencia alimentaria resalta cuando observamos el resumen de las estadísticas de dependencia en 1985, que equivalía a 8.49 por ciento de la oferta alimentaria. En contraste, para 2007 los siete alimentos en los cuales México tenía dependencia constituían un enorme 56.29 por ciento de la dieta promedio diaria del país (véase el cuadro 1).

En conclusión, podemos decir que la liberalización comercial ha tenido un efecto marginal o modesto en Canadá y Estados Unidos, pero ha sido profundo en la dependencia alimentaria de México. Dada la mayor repercusión que tiene la inflación de precios alimentarios sobre la gente de ingresos bajos y medios, vemos claramente que esta dependencia de los precios mundiales tendrá un efecto negativo desproporcionado en este país en vías de desarrollo.

² El azúcar no desempeña el mismo papel comercial o manufacturero en Estados Unidos y Canadá, país que ha eliminado casi todo el proteccionismo que alguna vez promovió la producción de remolacha azucarera en algunas provincias. Estados Unidos, por contraste, sigue protegiendo fuertemente su industria azucarera ubicada en los estados de Luisiana, Florida y Hawaii, lo cual indirectamente también posibilita la producción de remolacha en el medio-oeste. La misma política proteccionista constituyó la condición para la factibilidad económica de producir jarabe de maíz de alta fructosa a finales de los años setenta, con el cual se endulzan una infinidad de productos, sobre todo los refrescos. Aun así, el azúcar no es barata en Estados Unidos; es más barata en Canadá y México, al grado de que algunas empresas de confitería se han reubicado en estos países (Otero y Flora, 2009).

Cuadro 1. Niveles de dependencia en los alimentos que constituyen 80 por ciento de la oferta alimentaria (kcal/cápita/día) (cantidad importada/oferta local)

1985		2007		
PAÍS	ALIMENTOS PRINCIPALES*	IMPORTACIONES > 20%**	ALIMENTOS PRINCIPALES*	IMPORTACIONES > 20%**
CANADÁ	<i>Trigo, leche, aceite de mostaza, grasas animales, carne de puerco, papas, carne de res;</i> cerveza, carne de pollo, aceite de soya, mantequilla, otras verduras, huevos, arroz, aceite de maíz, manzanas, crema, naranjas, mandarinas, maíz, nueces, otras frutas, tomate, bebidas fermentadas	Nueces (104), otros edulcorantes (102), arroz (100), cacahuates (100), naranjas (100), mandarinas (100), plátanos (100), otras frutas (81), toronjas (79), otras verduras (47), manzanas (40), aceite de maíz (34), tomates (33)	<i>Trigo, aceite de mostaza, leche, carne de pollo, grasas animales, carne de puerco, aceite de soya, maíz,</i> papas, carne de res, arroz, otros edulcorantes, cerveza, otras verduras, mantequilla, otras legumbres, crema, huevos, cacahuates, aceite de maíz, otras frutas, nueces, aceite de oliva, manzanas, plátanos	Arroz (141), cacahuates (120), nueces (104), aceite de oliva (103), otras frutas (102), otros edulcorantes (100), plátanos (100), otras verduras (68), manzanas (53), aceite de maíz (40), <i>aceite de soya (35),</i> aceite de canola (25), carne de res (21%), maíz (20)
MÉXICO	<i>Maíz, azúcar,</i> trigo, leche, carne de puerco, frijoles, aceite de girasol, aceite de soya	Leche (24), aceite de girasol (21)	<i>Maíz, azúcar, trigo,</i> carne de puerco, aceite de soya, carne de pollo, frijoles, huevos, arroz, carne de res, aceite de palma	Aceite de palma (86%), arroz (76%), <i>trigo (58%),</i> aceite de soya (33%), carne de puerco (29%), <i>maíz (28%),</i> leche (22%)
ESTADOS UNIDOS	<i>Trigo, aceite de soya, leche, azúcar,</i> otros edulcorantes, carne de res, carne de puerco, cerveza, grasas animales, papas, maíz	<i>Azúcar (36)</i>	<i>Trigo, aceite de soya, leche, azúcar, otros edulcorantes,</i> carne de pollo, carne de puerco, carne de res, cerveza, maíz, papas, arroz, grasas animales	Arroz (25) <i>azúcar (22)</i>

Notas:

*Ordenados por su rango en cada país. Los datos en cursivas incluyen fuentes alimentarias que dan cuenta de 48 a 50 por ciento de la oferta alimentaria total.

**Ordenados por su índice de dependencia alimentaria. Los que aparecen en cursivas están dentro de 50 por ciento que constituyen la mayor fuente de alimentos.

Fuente: United Nations Commodity Trade Statistics, United Nations Statistics Division.

LA DIETA NEOLIBERAL EN LA REGIÓN DEL TLCAN

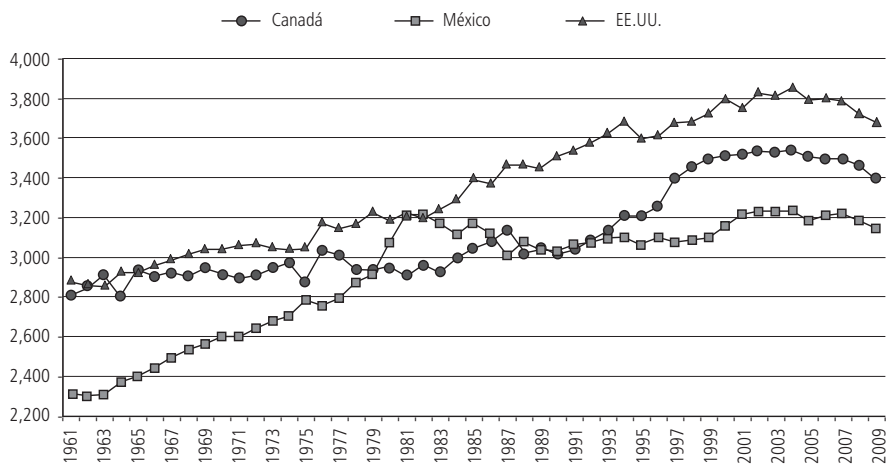
El análisis de datos que sigue muestra cómo ha evolucionado la dieta neoliberal en los tres países miembros. Si bien nuestro supuesto es que la dieta neoliberal emana primordialmente de Estados Unidos y se ha vuelto hegemónica durante el neoliberalismo, nuestra meta aquí es determinar cómo se ha expresado en los tres países de la región. Empezamos con una evaluación básica del consumo alimentario promedio diario per cápita, donde usamos los datos sobre «oferta alimentaria» (es decir, existencias más producción doméstica, más importaciones, menos exportaciones en un año determinado) como representante del consumo.

El primer y principal punto que hay que resaltar es que el país menos desarrollado en esta asociación regional, México, experimentó el mayor crecimiento en su ingesta alimentaria *antes* de unirse al TLCAN. De hecho, para finales de los años setenta y principios de los ochenta del siglo xx, la ingesta alimentaria per cápita de México *sobrepasaba* la de Canadá y casi alcanzaba a la de Estados Unidos. Después del giro neoliberal en México, sin embargo, el consumo alimentario declinó o se estancó en el país (véanse las gráficas 3 y 4), mientras que sus vecinos desarrollados experimentaron incrementos sustanciales en su ingesta alimentaria promedio.

La gráfica 4 muestra cómo el aumento o disminución del consumo alimentario per cápita ha evolucionado en diferentes periodos entre 1961 y 2009. Lo hemos dividido para poder diferenciar la era que precede el vuelco neoliberal (1961-1981) de la era posterior. La anterior estuvo marcada por el hecho de que la producción de alimentos estaba basada, principalmente, en el mercado interno con muy poco comercio agrícola internacional. En contraste, el comercio alimentario se volvió muy importante en los tiempos posteriores, sobre todo después del inicio del TLCAN en 1994. Al observar el cálculo de los datos sobre consumo alimentario abajo, debemos tomar en cuenta que la ingesta calórica per cápita de México se inició con una base mucho más baja en 1961, de tal manera que el crecimiento global entre 1961 y 2009 fue relativamente mayor a los incrementos de sus países vecinos. Pero el punto

central aquí es que los aumentos principales se lograron *antes* del vuelco neoliberal a mediados de los ochenta y antes del TLCAN (1994). Mostramos esto en la gráfica 4 mediante el simple cálculo de las tasas de aumento de ingesta alimentaria en los periodos especificados, dividiendo las calorías ingeridas en el año más reciente por aquellas del año anterior. Las tasas resultantes indican cuánto creció o disminuyó el consumo alimentario de un periodo al otro. Después de 1981, la ingesta calórica de hecho decreció en ambos (1991/1981 y 2009/1981), mientras que la ingesta en Canadá y Estados Unidos creció.

Gráfica 3: TLCAN: Oferta alimentaria total
(kcal/cápita/día)

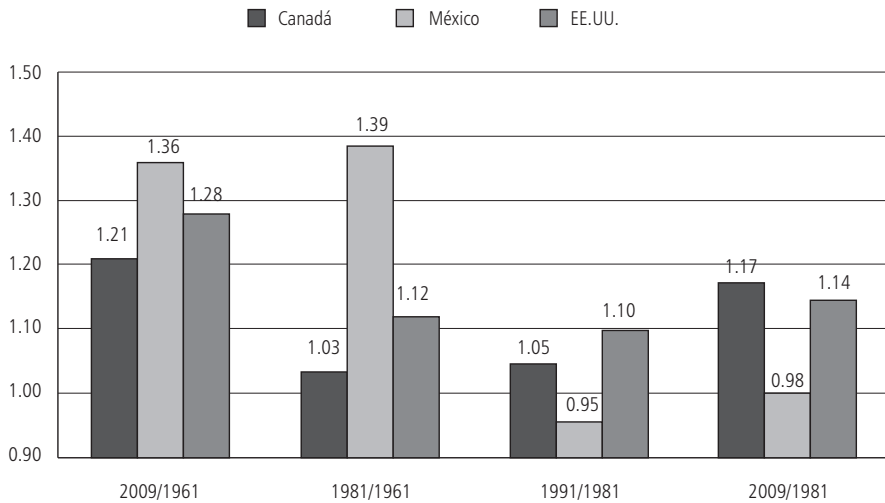


Fuente: Elaboración propia con base en datos de producción alimentaria doméstica de FAOSTAT, disponibles en: <http://faostat.fao.org/site/609/DesktopDefault.aspx?PageID=609#ancor> (consultado el enero 4 de 2014).

Sin embargo, el consumo per cápita de alimentos es sólo un aspecto de la dieta neoliberal. Otro aspecto es el creciente papel de las carnes y más complejo de las frutas y verduras frescas, que se complica tanto por la industrialización de las dietas como por la creciente dinámica clasista en el consumo de productos frescos. En efecto, encontramos que los componentes de la dieta neoliberal cambian diferenciadamente, dependiendo

de qué clase socioeconómica tiene el acceso primordial a qué tipo de alimentos en particular. Los cambios en los patrones de consumo de los alimentos «de lujo» como la carne, fruta, verdura y vino, por ejemplo, serán diferentes de los cambios en los patrones de consumo de alimentos «básicos», tales como los granos. Pongamos como ejemplo la carne de res.

Gráfica 4: TLCAN: Tasas de aumento en la oferta alimentaria, 1961-2009



Fuente: Elaboración propia con base en datos de producción alimentaria doméstica de FAOSTAT, disponibles en: <http://faostat.fao.org/site/609/DesktopDefault.aspx?PageID=609#ancor> (consultado el enero 4 de 2014).

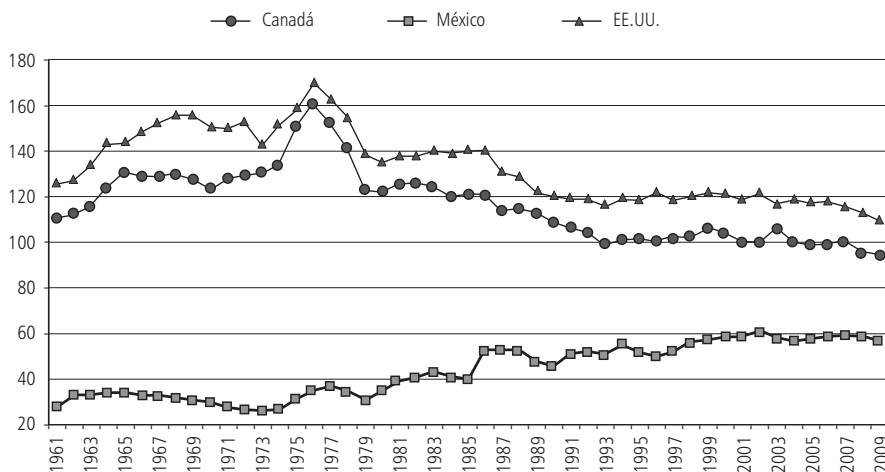
Una tendencia general tanto en Canadá como en Estados Unidos es que el consumo per cápita de res ha disminuido, especialmente después de la crisis del fordismo a finales de los años setenta. Nuestra interpretación de esta tendencia es que, si bien las clases medias, y tal vez inclusive las de bajos ingresos, habían tenido acceso a la carne de res en esos países, después de 1976 tuvieron mayores dificultades para comprarla. Además, por esas fechas surgieron las preocupaciones por los efectos sobre la salubridad que podían ocasionar las carnes rojas, de tal forma que mucha gente las cambió

por carne de pollo —que también es más barata que la de res—. En México, sin embargo, las clases medias y altas fueron las principales consumidoras de la dieta basada en carne, leche y trigo de Estados Unidos (Otero y Pechlaner, 2014). Entonces, como lo indica la gráfica 5, tanto Canadá como Estados Unidos experimentaron el crecimiento en el consumo de carne de res antes de 1976, después de lo cual se dio sobre todo una disminución. México empezó desde una base considerablemente más baja que sus dos vecinos, pero experimentó aumentos sustanciales en el consumo de carne de res desde 1961, con leves bajas en periodos inflacionarios, como a principios de los años setenta. Los niveles absolutos de consumo de carne de res per cápita en México siguen estando muy por debajo de los de sus vecinos, indicando muy posiblemente que sus consumidores principales son las clases medias-altas y altas. Para 2009, el promedio mexicano de consumo calórico proveniente de la carne de res era apenas de 57 kilocalorías diarias, mientras que el canadiense era de 95 y el estadounidense era de 110. Sin embargo, considerando las más profundas desigualdades de clase en México, y el hecho de que las consumidoras de carne de res son primordialmente las clases medias-altas y altas (mucho más reducidas en tamaño), los niveles de consumo per cápita son por lo menos iguales a los de las clases equivalentes en Canadá o Estados Unidos.

Cada vez hay más gente en los países del TLCAN que consume carne de pollo, la cual aparece en un creciente número de preparaciones de alimentos industrializados como las milanesas de pollo. Como lo ha planteado Michael Pollan (2006), el pollo acumula maíz sobre maíz, el producto más subsidiado en Estados Unidos. Desde los años setenta, los drásticos aumentos en la producción de pollo han estado basados sobre todo en Estados Unidos. La producción también aumentó en México desde los años noventa, aunque aún sigue muy por debajo de la estadounidense. Como se mencionó, además de las preocupaciones por el costo, para los años ochenta las preocupaciones por la sanidad en Estados Unidos en torno a las carnes rojas facilitaron aún más la revolución del pollo (Schwartzman, 2013). Este cambio dietético se ha dado a pesar del hecho de que el pollo criado en condiciones industriales, altamente confinadas en el espacio, tiene tantas grasas saturadas que

ponen en duda su carne «supuestamente más saludable» (Winson, 2013: 145). Como lo muestra la gráfica 6, todos los países del TLCAN han experimentado aumentos per cápita en el consumo de carne de pollo, pero en una escala mucho mayor en los países desarrollados, dado el mayor poder adquisitivo de las clases trabajadoras con ingresos medios.

Gráfica 5: TLCAN: Oferta de carne de res
(kcal/cápita/día)

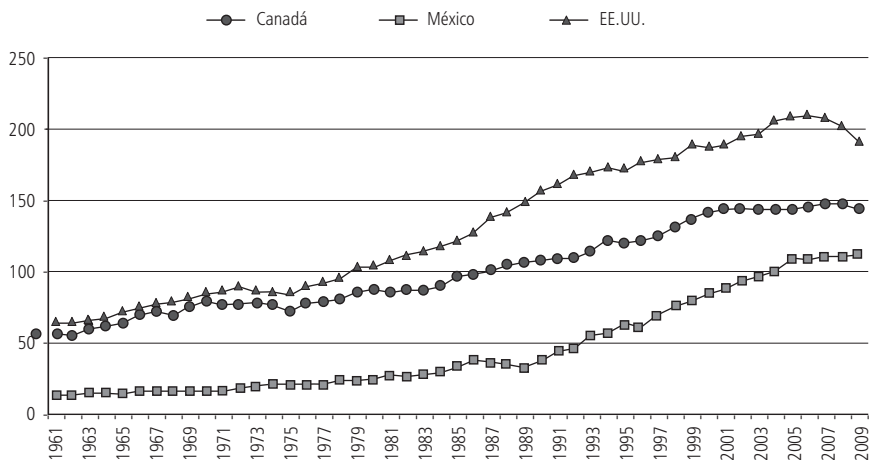


Fuente: Elaboración propia con base en datos de producción alimentaria doméstica de FAOSTAT, disponibles en: <http://faostat.fao.org/site/609/DesktopDefault.aspx?PageID=609#ancor> (consultado el enero 4 de 2014).

Como también lo muestra la gráfica 6, a pesar de los precios bajos, el consumo per cápita de pollo declinó en Canadá y Estados Unidos después de la crisis de 2007-2008, aunque siguió en leve ascenso en México. Nuestra interpretación clasista de estas tendencias es la siguiente: el consumo de pollo había sido ampliamente adoptado por las clases trabajadoras de ingresos bajos y medios en Canadá y Estados Unidos, las cuales tuvieron que reducir el consumo de este alimento, relativamente de lujo, con la crisis. A la inversa, en México fueron principalmente las clases medias y altas las que habían aumen-

tado su ingesta de pollo, y no se vieron en la necesidad de reducir su consumo puesto que sus gastos en comida representan una proporción más reducida en sus presupuestos familiares. Para cuando llegó la crisis, en efecto, la oferta de carne de pollo había aumentado sustancialmente en México, tanto por la vía de las importaciones desde Estados Unidos, como por la producción doméstica usando maíz y harina de soya importados del mismo país (Schwartzman, 2013; Constance *et al.*, 2013). En contraste con la carne de res, podríamos afirmar que la carne de pollo se ha convertido en la principal carne neoliberal, dado que su consumo se ha incrementado en todo el periodo desde 1961, pero más drásticamente después de 1990. La tasa de crecimiento del consumo de pollo en México ha sido más rápida, pero se inició desde una base mucho más baja. Para 2009, la ingesta promedio per cápita diaria de carne de pollo en kilocalorías fue la siguiente: Estados Unidos, 193; Canadá, 144; y México, 110. Hay, pues, un cierto nivel de convergencia en este aspecto.

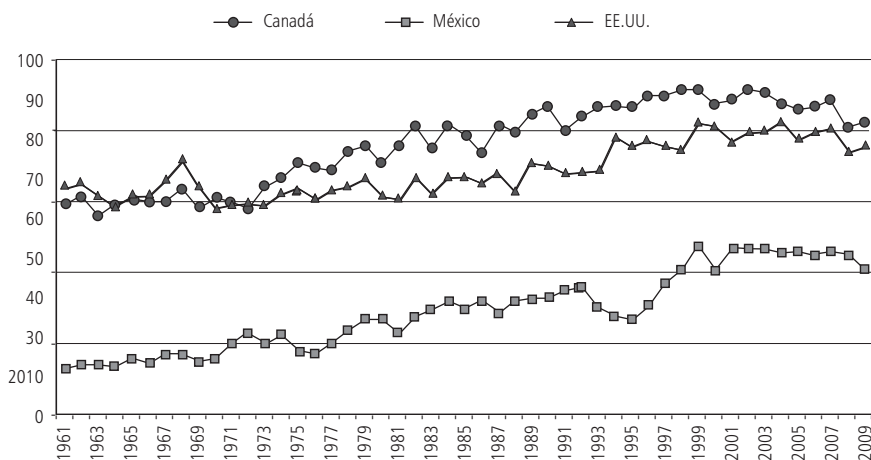
Gráfica 6: TLCAN: Oferta de carne de pollo
(kcal/cápita/día)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de producción alimentaria doméstica de FAOSTAT, disponibles en: <http://faostat.fao.org/site/609/DesktopDefault.aspx?PageID=609#ancor> (consultado el enero 4 de 2014).

Otro elemento que frecuentemente se articula respecto a la cambiante división internacional del trabajo en la agricultura ha sido la producción y exportación de frutas y verduras frescas por parte de los países en desarrollo para los consumidores afluentes de los países desarrollados. Nagatada (2006), por ejemplo, conduce una investigación extensa del comercio global de frutas y verduras y concluye que en efecto se ha expandido para convertirse en la «parte más significativa del sistema agroalimentario global bajo el tercer régimen alimentario» (2006: 38). Al mismo tiempo, argumenta que la diferenciación Norte-Sur es en realidad más matizada, hasta se podría caracterizar como multipolarizada, puesto que el crecimiento económico en los países en desarrollo, por ejemplo, acelera su importación de frutas y verduras. No obstante, Nagatada documenta un aumento recíproco significativo en el «flujo TLCAN» de verduras entre los tres países (2006: 39).

Gráfica 7: TLCAN: Oferta de verduras
(kcal/cápita/día)

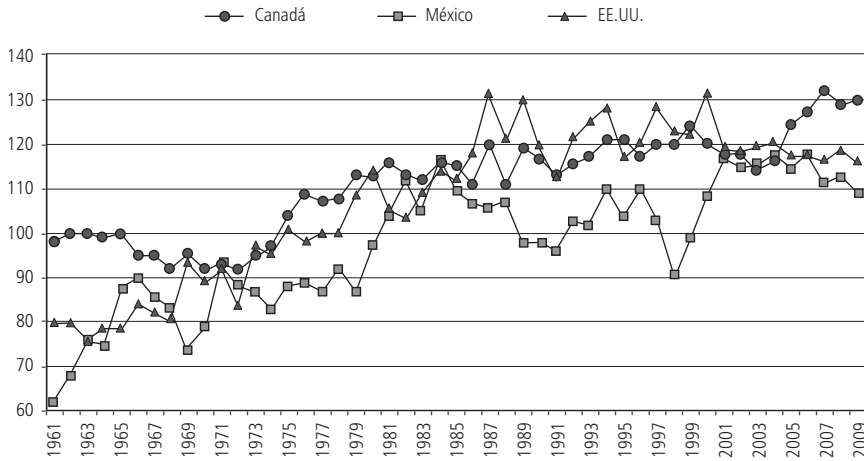


Fuente: Elaboración propia con base en datos de producción alimentaria doméstica de FAOSTAT, disponibles en: <http://faostat.fao.org/site/609/DesktopDefault.aspx?PageID=609#ancor> (consultado el enero 4 de 2014).

Algo que puede sorprender es que el consumo de verduras frescas en México ha crecido desde los años setenta, particularmente desde el inicio del TLCAN, como se puede observar en la gráfica 7. Los cambios han sido modestos en Canadá y Estados Unidos, pero siempre desde bases iniciales superiores. Medido como porcentaje de la ingesta alimentaria total, el consumo mexicano de verduras se inició apenas en 0.50 por ciento en 1961 y subió a 1.3 por ciento en 2009. En contraste, las cifras de los países vecinos fueron de alrededor de 2 por ciento para todo el periodo, y Canadá superó a Estados Unidos en 1972. Entonces, si bien hay una convergencia hacia arriba, México sigue estando muy por debajo de sus vecinos en la ingesta de verduras frescas como porcentaje de su ingesta total.

Observando el consumo de fruta en la gráfica 8, vemos que a mediados de los años sesenta, principios de los setenta y de los ochenta, el consumo per cápita de fruta era mayor que el de Canadá, aunque más bajo que el de Estados Unidos (exceptuando 1984). Sin embargo, para finales del largo periodo analizado aquí (1961-2009), sólo Canadá podía sostener un alto consumo calórico a partir de la fruta, con algunas importaciones desde México. En contraste, la ingesta promedio de fruta en México experimentó fuertes fluctuaciones y rara vez superó su máximo alcanzado anterior al TLCAN de 1984, superándola apenas en 2001 y en 2003. Sospechamos que los modestos aumentos en el consumo de fruta en México en los últimos años del periodo bajo análisis se deben, primordialmente, a la capacidad adquisitiva de las clases de altos ingresos. De hecho, Humberto González (2013) ha demostrado que el aumento de la exportación de frutas y verduras desde México las ha hecho más caras en su mercado local, de tal manera que pocos pueden permitirse comprarlas como antaño. Podemos conjeturar que el aumento del consumo que observamos en la gráfica 8 denota un aumento del consumo de frutas y verduras de las clases más acomodadas.

Gráfica 8: TLCAN: Oferta de frutas
(kcal/cápita/día)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de producción alimentaria doméstica de FAO/STAT, disponibles en: <http://faostat.fao.org/site/609/DesktopDefault.aspx?PageID=609#ancor> (consultado el enero 4 de 2014).

CONCLUSIÓN

Como resultado del TLCAN, efectivamente hemos observado el crecimiento del comercio agrícola en los tres países, tal como se había anticipado por la liberalización comercial. Pero también hay una marcada divergencia en la naturaleza del comercio agrícola entre sus socios, sobre todo, desde la perspectiva de la dependencia alimentaria del país menos desarrollado. Las consecuencias sociales de esta dependencia son profundas cuando aumentan los precios, como quedó claro en 2007-2008, con inflación renovada en 2011-2012. Todas las indicaciones apuntan a que dicha vulnerabilidad tendrá consecuencias drásticas en el futuro, en la medida en que eventos climáticos, presiones demográficas y escasez de tierra empujen consistentemente los precios al alza en estos tiempos tan «interesantes». Ya hemos visto que desde 2011 el índice de precios alimentarios no ha caído por debajo del nivel anterior a la crisis; en efecto, en varios años han estado por encima de ello:

229.9 por ciento en 2011; 213.3 en 2012; 209.8 por ciento en 2013, comparado con 201.4 por ciento en 2008 (todo respecto a 2007) (FAO, 2014). Por lo tanto, aunque hemos observado la anticipada convergencia en cuanto a flujos comerciales y patrones dietéticos en los tres países del TLCAN, si consideramos este comercio desde la perspectiva del bienestar humano, sólo nos cabe concluir que ha habido una significativa divergencia entre las experiencias de México en comparación con sus países vecinos más ricos. Lo anterior tiene también una diferenciación de clase al interior de cada país.

En relación con el contenido dietético, observamos una convergencia hacia los patrones estadounidenses. Aunque siguen las diferencias significativas entre los países del TLCAN —predecibles, dadas las diferencias en niveles de desarrollo entre México y sus dos socios—, hay evidencia también de que se da una convergencia diferenciada por clases sociales, siendo lo más notable el aumento en el consumo de carnes y frutas. En resumen, si bien el TLCAN ha producido divergencia en los indicadores de desarrollo socioeconómico, también ha facilitado una convergencia dietética con una marcada diferenciación clasista. Puesto que tal divergencia socioeconómica tiene repercusiones negativas sobre la desigualdad social y la seguridad alimentaria, y que la convergencia dietética tiene consecuencias de salubridad negativas, nuestro estudio de caso regional sugiere enfáticamente que el país menos desarrollado puede experimentar un doble efecto negativo por la liberalización comercial.

Ciertamente, el TLCAN ha tenido detractores. En efecto, como lo dijo en su momento Charlene Barshefsky, entonces representante comercial de Estados Unidos, mucha fricción al interior de los países y entre ellos hizo que el tratado fuese «algo controvertido en las tres naciones» (citada en Morton, 1999). No obstante lo anterior, la neorregulación, en general, y la liberalización comercial, en particular, siguen siendo ideales hegemónicos del neoliberalismo. De acuerdo con el ministro de Comercio canadiense, Ed Fast, por ejemplo, «el comercio libre y abierto es uno de los mejores creadores de empleos y es crítico para la prosperidad de largo plazo de Canadá» (Fekete, 2011). En la medida en que el TLCAN replique su dinámica en escala global, nuestra lectura

de los resultados sugiere que la divergencia-y-convergencia-con-diferenciación-clasista presenta un desafío considerable para los supuestos beneficios de la liberalización comercial agrícola para los países menos desarrollados. En consecuencia, el Tratado ofrece un contrapunto a los imperativos de la política neorregulatoria, sobre todo los que se refieren a la liberalización agrícola. Tal como lo han propuesto los movimientos sociales de base en México, un programa centrado en la soberanía alimentaria que apoye a los pequeños campesinos y al campesinado empresarial sería lo más aconsejable, si el objetivo fuese promover la conservación de la biodiversidad vegetal y un desarrollo con equidad.

REFERENCIAS

- ACOSTA Córdova, Carlos (2014), «La tierra prometida que nunca se alcanzó», *Proceso*, núm. 1940.
- ALTHAUS, Dudley (8 de julio de 2013), «How Mexico got so fat», *Globalpost*, en: <http://www.globalpost.com/dispatch/news/regions/americas/mexico/130705/mexican-fattest-country-obesity>.
- APPENDINI, Kirsten (2014), «Reconstructing the Maize Market in Rural Mexico», *Journal of Agrarian Change*, vol. 14, no. 1, pp. 1-25.
- BORRAS, Saturnino M. Jr., Ruth Hall, Ian Scoones, Ben White y Wendy Wolford (2011), «Towards a Better Understanding of Global Land Grabbing: an Editorial Introduction», *The Journal of Peasant Studies*, vol. 38, no. 1, pp. 209-216.
- CNNEXPANSION (2014), «Grupo Modelo, s.a.b. de c.v.», en http://www.cnnexpansion.com/cnn2_empresa.php?id_opcion=3&src=BMV&syma=gMODELO&symb=c (consultado el 3 de enero de 2014).
- CONSTANCE, Douglas, Francisco Martínez, Gilberto Aboites y Alessandro Bonanno (2012), «The Problems with Poultry Production and Processing», en Harvey, James (ed.), *The Ethics and Economics of Agrifood Competition*, Nueva York, Springer.
- DARMON, Nicole y Adam Drewnowski (2008), «Does Social Class Predict Diet Quality?», *American Journal of Clinical Nutrition*, vol. 87, no. 5, pp. 1107-1117.

- DIXON, Jane (2009), «From the Imperial to the Empty Calorie: How Nutrition Relations Underpin Food Regime Transitions», *Agriculture and Human Values*, 26, pp. 321-333.
- DREWNOWSKI, Adam y Barry M. Popkin (1997), «The Nutrition Transition: New Trends in the Global Diet», *Nutrition Reviews*, vol. 55, no. 2, pp. 31-43.
- _____ y Specter, S.E. (2004), «Poverty and Obesity: The Role of Energy Density and Energy Costs», *American Journal of Clinical Nutrition*, vol. 79, no. 1, pp. 6-16.
- FAGAN, Drew (1994), «Ministers Cite NAFTA Benefits Pact "Will Create Jobs", Kantor Says in Mexico City», *The Globe and Mail*, en <http://search.proquest.com.proxy.lib.sfu.ca/docview/385184918?accountid=13800> (consultado el 8 de mayo de 2014).
- FEKETE, Jason (2011), «Free-trade frenzy», *National Post*, en <http://search.proquest.com.proxy.lib.sfu.ca/docview/913019954?accountid=13800> (consultado el 8 de mayo de 2014).
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) «World Food Situation: FAO Food Price Index», en <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/> (consultado el 13 de mayo de 2014).
- FRIEDMANN, Harriet (1992), «Distance and Durability: Shaky Foundations of the World Food Economy», *Third World Quarterly*, vol. 13, no. 2, pp. 371-383.
- _____ (2005), «From Colonialism to Green Capitalism: Social Movements and Emergence of Food Regimes», *Research in Rural Sociology and Development*, vol. 11, pp. 227-264.
- _____ y Philip McMichael (1989), «Agriculture and the State System: The Rise and Decline of National Agricultures, 1870 to the Present», *Sociologia Ruralis*, vol. 29, no. 2, pp. 93-117.
- GONZÁLEZ, Humberto (2013), «Especialización productiva y vulnerabilidad agroalimentaria en México», *Comercio Exterior*, vol. 63, no. 2, pp. 21-36, en http://revistacomercioexterior.com/rce/magazines/153/6/especializacion_productiva.pdf (consultado el 17 de mayo de 2014).
- GUTHMAN, Julie (2011), *Weighing In: Obesity, Food Justice, and the Limits of Capitalism*, Berkeley, University of California Press.
- LEE, Hedwig (2011), «Inequality as an Explanation for Obesity in the United States», *Sociology Compass*, vol. 5, no. 3, pp. 251-232.
- JOHNSTON, José y Shyon Baumann (2010), *Foodies: Democracy and Distinction in Gourmet Foodscape*, Nueva York, Routledge.

- McMICHAEL, Philip (1992), «Tensions Between National and International Control of the World Food Order: Contours of a New Food Regime», *Sociological Perspectives*, vol. 35, no. 2, pp. 343-365.
- _____ (2005), «Global Development and the Corporate Food Regime», *Research in Rural Sociology and Development*, vol. 11, pp. 269-303, en http://www.agribusinessaccountability.org/pdfs/297_Global%20Development%20and%20the%20Corporate%20Food%20Regime.pdf (consultado el 18 de enero de 2006).
- _____ (2009a), «A Food Regime Analysis of the "World Food Crisis"», *Agriculture and Human Values*, vol. 26, no. 4, pp. 281-295.
- _____ (2009b), «A Food Regime Genealogy», *The Journal of Peasant Studies*, vol. 36, no. 1, pp. 139-169.
- MINTZ, Sidney (1985), *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, Nueva York, Penguin.
- MORTON, P. (1999), «Polishing the NAFTA Image Five-Year-Old Pact; Despite Growth in Trade, Misgivings Remain», *National Post*, en <http://search.proquest.com.proxy.lib.sfu.ca/docview/329472617?accountid=13800> (consultado el 8 de mayo de 2014).
- NAGATADA, Takanayagi (2006), «Global Flows of Fruit and Vegetables in the Third Food Regime», *Journal of Rural Community Studies*, 102, pp. 25-41.
- OTERO, Gerardo (2014), *La dieta neoliberal: Globalización y biotecnología en las Américas*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- _____ y Cornelia Butler Flora (2009), «Sweet Protectionism: State Policy and Employment in the Sugar Industries of the NAFTA Countries», en Juan M. Rivera, Scott Whiteford y Manuel Chávez (coords.), *NAFTA and the Campesinos: The Impact of NAFTA on Small-Scale Agricultural Producers in Mexico and the Prospects for Change*, Scranton and London, University of Scranton Press, pp. 63-88.
- _____ y Gabriela Pechlaner (2014), «La dieta estadounidense y la dependencia alimentaria en América Latina», en Otero (2014), pp. 57-76.
- _____, Gabriela Pechlaner y Efe Can Gürcan (2013), «The Political Economy of "Food Security" and Trade: Uneven and Combined Dependency», *Rural Sociology*, vol. 78, no. 3, pp. 263-289.
- _____ (en prensa), «The Neoliberal Diet: Fattening Profits and People», in Stephen Haymes, Maria Vidal de Haymes y Reuben Miller (eds.), *Routledge Handbook of Poverty and the United States*, Routledge.

- PECHLANER, Gabriela (2012), *Corporate Crops: Biotechnology, Agriculture, and the Struggle for Control*, Austin, University of Texas Press.
- _____ (2012), «GMO Free America? Mendocino County and the Impact of Local Level Resistance to the Agricultural Biotechnology Paradigm», *International Journal of the Sociology of Agriculture and Food*, vol. 19, no. 3, pp. 445-464.
- _____ y Gerardo Otero (2008), «The Third Food Regime: Neoliberal Globalism and Agricultural Biotechnology in North America», *Sociologia Ruralis*, vol. 48, no. 4, pp. 351-371.
- _____ y Gerardo Otero (2010), «Neoliberal Globalism and the Third Food Regime: Neoregulation and the New Division of Labor in North America», *Rural Sociology*, vol. 75, no. 2, pp. 179-208.
- POLLAN, Michael (2006), *The Omnivore's Dilemma: a Natural History of Four Meals*, Nueva York, Penguin Press.
- SCHWARTZMAN, Kathleen (2013), *The Chicken Trail: Following Workers, Migrants, and Corporations Across the Americas*, Ithaca, Cornell University Press.
- SNYDER, Richard (2001), *Politics After Neoliberalism: Reregulation in Mexico*, Nueva York, Cambridge University Press.
- VON Braun, Joachim (2007), *The World Food Situation: New Driving Forces and Required Actions*, Washington, DC: International Food Policy Research Institute.
- WALSH-Dilley, Marygold (2009), «Localizing control: Mendocino County and the ban on GMOs», *Agriculture and Human Values*, vol. 26, no. 1-2, pp. 95-105.
- WINSON, Anthony (2013), *The Industrial Diet: the Degradation of Food and the Struggle for Healthy Eating*, Vancouver, UBC Press.
- WISE, Timothy A. (2014), «Monsanto Meets its Match in the Birthplace of Maize», *Triple Crisis: Global Perspectives on Finance, Development and Environment*, en http://triplecrisis.com/monsanto-meets-its-match-in-the-birthplace-of-maize?utm_source=GDAE+Subscribers&utm_campaign=591b2a7943-TW_Monsanto_5_12_2014&utm_medium=email&utm_term=0_72d4918ff9-591b2a7943-46746905 (consultado el 12 de 2014).

MEGAMINERÍA EN MÉXICO ¿UN CAMINO HACIA EL DESARROLLO LOCAL Y NACIONAL?

Darcy Tetreault*

RESUMEN: La nueva Ley Federal de Derechos incluye mecanismos para incrementar los impuestos sobre la actividad minera en México y canalizar esos recursos al financiamiento de proyectos de desarrollo social en las regiones mineras del país. En este artículo se analiza la reforma en el contexto de las políticas neoliberales que han imperado en el sector desde principios de los años noventa del siglo xx. El argumento es que la reforma resulta limitada en tanto da por sentadas la deseabilidad y la prioridad de los grandes proyectos de minería, evadiendo así el derecho de las comunidades afectadas de rechazarlos para seguir un camino alternativo hacia el desarrollo local. La viabilidad de las alternativas asociadas a los movimientos de resistencia a la megaminería se ilustra con el caso de Capulálpam, una comunidad zapoteca en la Sierra Juárez del estado de Oaxaca.

PALABRAS CLAVE: minería, conflictos socioambientales, Ley Federal de Derechos, Capulálpam, México.

* Docente-investigador de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

ABSTRACT: The new Federal Law of Rights includes mechanisms to increase taxes on mining activities in Mexico and to channel the resources derived from these taxes towards financing social development projects in the country's mining regions. This reform is analyzed in the context of the neoliberal policies that have reigned in the sector since the beginning of the 1990s. It is argued that the reform is limited insofar as it takes for granted the desirability and priority of large mining projects, evading the right of affected communities to reject these projects in order to pursue alternative paths towards local development. The viability of the alternatives associated with resistance movements to mega-mining are illustrated by the case of Capulálpam, a Zapotec community in the Sierra Juárez in the state of Oaxaca.

KEYWORDS: mining, social environmental conflicts, Federal Law of Rights, Capulálpam, México.

INTRODUCCIÓN

Publicada el 11 de diciembre de 2013 en el *Diario Oficial de la Federación*, la Ley Federal de Derechos (LFD) incluye mecanismos para cobrar nuevos impuestos a las empresas mineras en México y para canalizar esos recursos fiscales al financiamiento de proyectos sociales en las regiones mineras del país. De esta manera, mientras que el gobierno de Enrique Peña Nieto abre el sector energético a la inversión privada y extranjera, en el sector minero toma un paso moderado hacia cuando menos uno de los preceptos del «nuevo extractivismo» practicado en diversas formas por los países sudamericanos con gobiernos «progresistas» de Argentina, Brasil, Uruguay, Bolivia, Ecuador y Venezuela (Gudynas, 2010). Básicamente, significa un nuevo acuerdo entre el Estado y el capital donde el primero retiene una mayor proporción de la renta con la pretensión de usarla para financiar proyectos de desarrollo social.

En este texto se contextualizan los recientes cambios hechos a la LFD en una revisión de las políticas neoliberales que han imperado en el sector minero mexicano desde principios de los años noventa. Como se verá, si bien la receta neoliberal ha conllevado crecientes niveles de inversión y producción en el sector, lo cierto es que los beneficios para la población local y nacional, en general, han sido mínimos; mientras que los costos recaen brutalmente sobre las comunidades rurales afectadas por las «externalidades ambientales» de la megaminería tóxica.

Los cambios hechos a la LFD tienen el objetivo de revertir parcialmente la mala distribución de los costos y beneficios históricamente asociada con el sector minero. Sin embargo, los cambios están en extremo limitados debido a que dan por sentadas la deseabilidad y la prioridad de los grandes proyectos de minería, evadiendo así el derecho de las comunidades afectadas de rechazarlos para seguir un camino alternativo hacia el desarrollo local, el cual pretende ser mucho más armónico con la Madre Tierra.

Para desarrollar este argumento, este artículo empieza con un breve resumen de las políticas neoliberales aplicadas al sector minero mexi-

cano. De allí, pasa a una descripción general de las afectaciones ambientales y sociales de la megaminería tóxica. La siguiente sección esboza la reforma en materia minera incorporada a la LFD, señalando sus limitaciones. En la penúltima sección se ilustra la viabilidad de algunas de las alternativas asociadas a los movimientos de resistencia con el ejemplo de Capulálpam, una comunidad zapoteca en la Sierra Juárez del estado de Oaxaca. El texto termina con una serie de reflexiones políticas y éticas sobre la megaminería tóxica.

ANTECEDENTES Y POLÍTICAS NEOLIBERALES

A diferencia del sector petrolero, el sector minero en México nunca fue nacionalizado. No obstante, después de la Revolución y sobre todo durante los años sesenta y setenta, se instrumentaron políticas públicas con el objetivo de «mexicanizar» el sector para que el Estado ejerciera más control en la producción y el beneficio de los metales y minerales considerados estratégicos para alimentar el proceso de industrialización. En esta línea, la Ley Minera de 1961 estableció que todas las compañías mineras en México deberían tener, por lo menos, 51 por ciento de capital mexicano. En 1976 se hicieron otras modificaciones a esa Ley para fortalecer la participación del Estado, relevando la producción de hierro, cobre, carbón y azufre.

Por cierto, durante los años setenta y ochenta la producción paraestatal no puso fin a la transferencia de la renta minera al sector privado. Emergieron nuevas formas de dependencia financiera, comercial y tecnológica (Delgado Wise y Del Pozo, 2002; Sario et al., 1988), y la falta de regulación ambiental eficaz dio lugar a diversas formas de degradación ambiental (Coll et al., 2002). Además, durante el periodo del «desarrollismo» los campesinos e indígenas fueron desposeídos de sus tierras y recursos naturales, al igual que hoy, para dar paso a los grandes proyectos mineros. La experiencia de los nahuas en la Sierra de Manantlán es ilustrativa (Tetreault, 2013).

Desde una perspectiva laboral, si bien los mineros sindicalizados disfrutaron en los años setenta de mayores ingresos en términos reales y su sindicato tenía más poder político, lo cierto es que el Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana (SNTMMSRM) era subordinado a los imperativos del Ejecutivo federal, formando parte del sistema político corporativista y clientelista del Partido Revolucionario Institucional (PRI) (Sariego *et al.*, 1988). Por otra parte, la toma de decisiones del SNTMMSRM fue centralizada en el Comité Ejecutivo General (*ibid.*), dirigido durante 40 años (1960-2000) por el mismo secretario, Napoleón Gómez Sada.

Las reformas neoliberales se aplicaron en tres etapas: primera, durante la presidencia de Miguel de la Madrid (1982-1988) el gobierno federal introdujo diversos incentivos fiscales para fomentar la inversión privada; eliminó impuestos a la exportación de metales y minerales, y redujo aranceles para la importación de maquinaria y equipo minero. Además, en el contexto de la crisis de la deuda, el cierre de minas y de plantas de beneficio se tradujo en la pérdida de miles de trabajos (Burnes, 2006), mientras que altas tasas de inflación disminuyeron el valor real de los salarios.

La segunda etapa coincide con la primera mitad del sexenio de Carlos Salinas (1988-1994). Su gobierno privatizó las compañías mineras paraestatales, las plantas de beneficio y las reservas públicas de minerales, vendiéndolos a precios muy por debajo de su valor en el mercado y con poca transparencia (Delgado Wise y Del Pozo, 2002). Los principales beneficiarios de este proceso de privatización incluían a Jorge Larrea, dueño de Grupo México; Alberto Bailleres, de Industrias Peñoles; y Carlos Slim, cuyo vasto imperio incluye la Minera Frisco. Donde hubo resistencia de los mineros sindicalizados, como por ejemplo en Cananea, el gobierno recurrió a la represión para romper la huelga, además de declarar en bancarrota la empresa paraestatal para facilitar su privatización (Sariego, 2009).

La tercer etapa inicia a partir de 1992, cuando el gobierno de Salinas hizo cambios a la Ley Minera para abrir el sector por completo a la

inversión extranjera directa (IED), además de ampliar el plazo de las concesiones de 25 a 50 años, prorrogables por otros 50. En el mismo año, Salinas modificó el artículo 27 de la Constitución y la Ley Agraria para facilitar la compra y venta de tierras ejidales y comunales. Para no dejar lugar a dudas, el notorio artículo 6 de la Ley Minera consta que «la exploración, explotación y beneficio de los minerales serán preferentes sobre cualquier otro uso o aprovechamiento del terreno».

Con todo, la estrategia neoliberal se orienta a crear un ambiente amigable para las inversiones privadas, con ventajas comparativas para atraer el capital trasnacional en una economía mundial globalizada y competitiva que permite el libre flujo de capital y mercancías. Para seducir las inversiones de compañías mineras nacionales y trasnacionales, las reformas estructurales en México se diseñaron para crear mercados para la tierra, el agua y los recursos subterráneos; remover restricciones sobre las inversiones extranjeras, brindar seguridad sobre los derechos de propiedad privada, simplificar los trámites administrativos y cobrar de las compañías mineras una carga tributaria leve.

En este esquema, las leyes ambientales también son subordinadas al imperativo de acomodar los intereses del gran capital. En México las políticas ambientales fueron fortalecidas (sobre el papel) a partir de finales de los años ochenta, de acuerdo con los preceptos neoliberales del «modelo dominante de desarrollo sustentable».¹ Paralelamente, se construyó un entramado de agencias gubernamentales ambientales en los tres niveles de gobierno, con la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat) en la cúpula. No obstante, este desarrollo institucional, como hemos visto en numerosos conflictos socioambientales en torno a la minería a lo largo del país (Tetreault, 2014), cuando está en juego mucho dinero, las leyes ambientales de México se esquivan para acomodar los intereses del gran capital. Quizás el caso

¹ Para un análisis comparativo del modelo dominante de desarrollo sustentable con otras escuelas de pensamiento ecológico en las ciencias sociales, véase Tetreault (2008).

más notorio sea el de la mina de San Xavier, de la compañía canadiense New Gold, en el estado de San Luis Potosí.²

El caso más reciente es el derrame de 40 millones de metros cúbicos de sulfato de cobre en el río Sonora, debido a la negligencia de Grupo México, que estaba depositando jales tóxicos en una presa todavía de baja construcción, sin piletas de contención u otras medidas de contingencia especificadas en la Norma Oficial Mexicana (NOM) que establece los requisitos de protección ambiental para los sistemas de lixiviación de cobre (NOM-159-SEMARNAT-2011). A pesar de que el titular de la Semarnat, Juan José Guerra Abud, consideró que fue el peor accidente en la historia de la industria minera en México, no se aplicó el artículo 72 de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente (LGEEPA) según el cual:

cuando la gravedad de la infracción lo amerite, la autoridad, solicitará a quien los hubiere otorgado, la suspensión, revocación o cancelación de la concesión, permiso, licencia y en general de toda autorización otorgada para la realización de actividades comerciales, industriales o de servicios, o para el aprovechamiento de recursos naturales que haya dado lugar a la infracción.

En lugar de aplicar esta Ley, los altos mandos del gobierno de Peña Nieto han optado por sanciones monetarias; multas de 40 millones de pesos y hasta 2 mil millones de pesos para financiar los trabajos de saneamiento y la indemnización a la población afectada. En total, estas «sanciones ejemplares» representan menos de una tercera parte de las ganancias netas de Grupo México durante el segundo trimestre de 2014.

En fin, la laxa aplicación de las leyes ambientales forma parte de una estrategia más amplia de crear condiciones atractivas y competitivas

² En el caso de San Xavier se construyó una megamina de oro a cielo abierto, con un sistema de lixiviación que emplea cianuro, a sólo 18 km de la capital del estado, San Luis Potosí. A pesar de la orden judicial de cerrar la mina, la explotación y la concomitante destrucción han seguido adelante sin interrupción, evidenciando la complicidad de múltiples actores gubernamentales, incluso de la Semarnat.

para las inversiones privadas, bajo el supuesto de que éstas se traduzcan en la creación de empleos y en otros derrames económicos positivos. De la misma manera, las políticas laborales vigentes están diseñadas para «flexibilizar» la fuerza de trabajo y ejercer presión a la baja sobre los salarios, nuevamente para atraer la IED. Adicionalmente, en numerosas huelgas desde los años noventa, los mineros han sido desalojados de manera violenta; los líderes sindicales han sido perseguidos, incluso Napoleón Gómez Urrutia, quien tomó de su padre las riendas del SNTMM-SRM en 2000, cuando se puso enfermo; y los mineros sindicalizados han sido divididos, con la ayuda del gobierno federal en tanto este mismo ha tolerado la formación de sindicatos «blancos» que quedan bajo el control de los directivos de las empresas mineras. A fin de cuentas, lo anterior ayuda a dar confianza al capital minero que considere hacer inversiones en el país.

Por cierto, la estrategia neoliberal ha sido exitosa en sus propios objetivos estrechos de atraer inversiones privadas e incrementar la producción de minerales y metales. La IED ha crecido en México con grandes pasos desde mediados de los años noventa, alcanzando un promedio de 568.7 millones de dólares anuales entre 2005 y 2011.³ Hoy en día, México comparte con Chile el primer lugar en América Latina en atracción de IED para la exploración minera, y el cuarto lugar en escala mundial, después de Canadá, Australia y Estados Unidos. Por otra parte, aunque la IED en el sector minero ha crecido drásticamente desde los años noventa, ésta sigue siendo eclipsada por las inversiones de compañías mexicanas. Entre 2005 y 2011, las inversiones hechas por las empresas de base nacional fueron cinco veces mayores que la IED. Esto es el legado del proceso de privatización: un pequeño grupo de magnates mineros de nacionalidad mexicana que ejerce el control oligopólico sobre el sector.

En la producción de metales no ferrosos, destacan dos compañías: Grupo México (de Germán Larrea) e Industrias Peñoles (de Alberto Bailleres). El primero produjo más de dos terceras partes de cobre en

³ Cálculos propios basados en datos publicados en la Secretaría de Economía (SE) (2012: 22).

México en 2012, una quinta parte de plomo, una sexta parte de zinc y varios otros metales en menores proporciones. Industrias Peñoles produjo en el mismo año aproximadamente una tercera parte de la plata, zinc y plomo, y una quinta parte del oro.⁴ La Minera Frisco de Carlos Slim también produce grandes cantidades de estos metales, pero se encuentra en un distante tercer lugar.

El sector siderúrgico también exhibe características monopólicas. El Grupo Acerero del Norte (GAN) —propiedad de los mexicanos Xavier Autrey Maza y Alonso Ancira Elizondo— controla más de 90 por ciento de la producción nacional de carbón, tres cuartas partes del coque y 30 por ciento de la producción nacional de hierro.⁵ El resto de la producción de hierro en México se produce por Ternium y ArcelorMittal, de capital argentino-italiano e indio, respectivamente.

Dichos empresarios mexicanos no son los únicos que están enriqueciéndose a través de las explotaciones mineras en México, los poderosos cárteles de narcotraficantes han diversificado sus actividades para incluir *inter alia* la extracción y comercialización de minerales. En Chihuahua, los Zetas han explotado carbón usando tiros verticales rudimentarios y peligrosos para los trabajadores, para posteriormente vender el producto a las empresas mineras mexicanas con concesiones en el mismo estado. Asimismo, en el centro occidente del país, en los estados de Michoacán, Colima y Jalisco, grupos armados tienen años extrayendo hierro con minas abiertas irregulares y transportando millones de toneladas de minerales no procesados en carreteras públicas hasta los principales puertos, donde se vende el producto a compradores chinos al margen de la ley. El decomiso de minerales ferruginosos en Manzanillo y en los buques chinos desde marzo de 2014 es sólo la punta del *iceberg*.

Por su parte, las empresas extranjeras van tras los metales preciosos. Desde 1990, las empresas con 100 por ciento de capital extranjero han podido participar en la arriesgada fase de exploración. En el marco del

⁴ Cálculos propios basados en los datos publicados en Camimex (2013).

⁵ *Ibid.*

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las compañías mineras estadounidense y canadienses empezaron con ventaja, sobre todo los canadienses debido a las diversas formas de apoyo económico y político que han recibido del gobierno de su país, lo cual se traduce en imperialismo (Gordon, 2010; Denault y Sacher, 2012). Actualmente, de las 288 empresas mineras extranjeras registradas en el país, 208 son canadienses, y produjeron casi dos terceras partes del oro y casi la mitad de la plata extraídos del subsuelo mexicano en 2012. La minera Goldcorp es, por mucho, la empresa canadiense más poderosa en México. Por sí misma controla una cuarta parte de la producción nacional de oro y plata.

Con todo, el valor real de la producción minero-metalúrgica mexicana anual se cuadruplicó con creces entre 2000 y 2011, alcanzando su máximo nivel en 2012 con 234.1 mil millones de pesos, para posteriormente disminuir a 200.9 mil millones de pesos en 2013, debido a la caída en los precios internacionales de metales y también porque los nuevos impuestos para la minería incorporados a la LFD «inhibieron varios proyectos de exploración» (Camimex, 2014: 10-11). Hoy en día, la minería es el quinto sector de la economía mexicana en generar divisas extranjeras, después de la automotriz, la electrónica, el petróleo y las remesas (2014: 9).

Si bien los precios internacionales de los metales y minerales han caído sensiblemente desde 2012, lo cierto es que siguen muy por encima de los precios de los años noventa, de tal manera que la minería todavía es altamente rentable en México, como atestiguan las ganancias netas de Grupo México durante los primeros dos trimestres de 2014: con 885 millones de dólares.

El problema con el modelo mexicano neoliberal, o más bien *uno* de los problemas, es que las altas ganancias realizadas por la industria minero-metalúrgica han quedado concentradas en las manos de los magnates mencionados. Aun durante el apogeo del *boom* minero, la industria contribuyó relativamente poco al erario. El costo de las concesiones es simbólico, no habían regalías hasta la reforma a la LFD y gracias a los

múltiples mecanismos fiscales disponibles al gran capital para reducir sus impuestos, las empresas mineras sólo pagaron al Estado 1.2% del valor de su producción entre 2005 y 2010 (ASF, 2012).

La creación de trabajos siempre está en el centro de los discursos que pretenden defender los intereses del gran capital minero. La Cámara Minera de México (Camimex, 2014: 10) presume que el sector minero-metalúrgica generó 333,000 empleos en México en 2013, y que estos empleos pagan en promedio 40 por ciento más que el promedio nacional. Cuando se desagregan los datos, sin embargo, se puede observar que sólo una tercera parte de estos trabajos están en las actividades de extracción y beneficio de minerales; las otras dos terceras partes se derivan de «la fabricación de productos de minerales no metálicos» y de «las industrias metálicas básicas» (SE, 2012: 25). Aun si incluimos estas últimas dos categorías, la totalidad de los trabajos en el sector minero-metalúrgica sólo representa 2.0 por ciento de los empleos formales en escala nacional y 0.62 por ciento de la población económicamente activa.

Lo que pasa es que la industria minera es altamente mecanizada. En términos marxistas se refleja la tendencia al aumento de la composición orgánica de capital, de tal manera que la minería genera cada vez menos trabajos en relación con el valor de la producción. Esto explica por qué en 1978, antes de la aplicación de los programas de «modernización» que acompañaron el proceso de privatización, el sector minero-metalúrgico mexicano empleó 60,000 personas más que en la actualidad.⁶

Históricamente, los salarios en el sector minero han estado por encima del promedio nacional, debido a la peligrosidad y lo desagradable del trabajo en las minas (Sariego *et al.*, 1988). En efecto, se registraron 439 fatalidades por accidentes en las minas mexicanas entre 2006 y principios de 2014.⁷ En 2012, el salario promedio diario en las actividades mineras y metalúrgicas fue de 356.5 pesos (SE, 2013), lo que en

⁶ Zazueta y Geluda (1981: 93) reportan que en 1978 las ramas minera y metalúrgica-siderúrgica emplearon un total de 393,374 personas.

⁷ Información obtenida por medio del sistema Infomex del gobierno federal (<https://www.infomex.org.mx/>).

términos reales es 19 por ciento inferior que en 1978.⁸ Desde otro ángulo, si bien el actual salario promedio de los mineros mexicanos es 40 por ciento más que el promedio nacional, sólo equivale a menos de 10 por ciento del salario promedio de los mineros en Canadá.⁹

En suma, durante el periodo neoliberal las ganancias extraordinarias en el sector minero mexicano han quedado en las manos de los principales accionistas de grandes compañías nacionales y extranjeras, se ha aumentado el grado de explotación de los trabajadores y las contribuciones al erario han sido mínimas.

Por último, es importante señalar que 55 por ciento de la producción minera en México es de oro y plata,¹⁰ con limitadas aplicaciones industriales. Sólo 12 por ciento de la producción mundial de oro entre 2007 y 2011 fue consumida por el sector industrial; 55 por ciento se utilizó para producir joyería y ornamentos, y 33 por ciento restante tomó la forma de lingotes para servir como base material para la especulación financiera (World Gold Council, 2013b). En cuanto a la plata, con las crecientes aplicaciones en la rama electrónica (especialmente en la fabricación de monitores y de televisiones de pantalla plana), la industria consume un poco más de 50 por ciento de la producción mundial (GFMS, 2011). En todo caso, se puede afirmar que la minería en México destruye el medio ambiente y los medios de vida de los campesinos e indígenas en gran medida con el propósito de producir artículos de lujo y prestigio para los ricos y crear un refugio para el capital especulativo.

⁸ Con base en los datos encontrados en Zazueta y Geluda (1981: 93), se calcula que en 1978 el salario promedio anual en el mismo sector era de 55,715 pesos nominales. En términos reales, usando las tasas de inflación del Banco de México (<http://www.banxico.org.mx>), esta cifra es equivalente a 423.3 pesos diarios en 2012.

⁹ La Asociación Minera de Canadá calcula que el salario semanal promedio de los mineros canadienses en 2011 fue de 1 436 dólares (Mining Association of Canada, 2012: 6).

¹⁰ Cálculo propio basado en datos presentados por Camimex (2013).

COSTOS AMBIENTALES Y SOCIALES DE LA MEGAMINERÍA TÓXICA

Después de casi 500 años de explotaciones mineras capitalistas en América Latina, las compañías mineras tienen que explotar yacimientos de cada vez más baja ley, es decir, con sólo pequeñas cantidades de minerales dispersas por amplias formaciones rocosas. Para explotar estos yacimientos, se requiere desarrollar minas gigantescas, cada vez más a cielo abierto. De esta manera, la escala y el ritmo de las explotaciones mineras han crecido de manera espectacular durante el periodo neoliberal.

La primera gran mina a cielo abierto en México se creó en 1944 en Cananea para extraer cobre. Para finales del siglo xx, hubo 1,846 grandes minas a cielo abierto en el país (Jiménez *et al.*, 2006: 12) y se han desarrollado muchas más desde entonces. Las bocas de las megaminas cubren hasta miles de hectáreas, con profundidades de más de un kilómetro. Destruyen por completo la tierra, vegetación y vida silvestre, no sólo en la boca de la mina, sino en los «terrenos», donde se amontonan los desechos sólidos que frecuentemente contienen pequeñas cantidades de metales pesados. Además, los procesos de lixiviación utilizan enormes cantidades de agua, a tal grado que frecuentemente privan a los agricultores locales del líquido vital que ellos requieren para el riego y emplean sustancias tóxicas, incluso el cianuro en el caso de oro y plata. Las presas de jales emiten estas sustancias al medio ambiente, ya sea de manera paulatina por medio del viento, la lluvia y la gravedad, o de repente por medio de los accidentes, que son frecuentes.

Ha habido cuando menos seis grandes derrames en el sector minero mexicano durante los últimos dos años. Aparte del que sucedió en Cananea el 6 de agosto de 2014, la prensa nacional ha registrado los siguientes: 1) el derrame que ocurrió en septiembre de 2012 en la mina Peña Colorada en la sierra de Manantlán, entre los estados de Colima y Jalisco; 2) la presa de jales que se rompió el 20 de enero de 2013 en la mina de oro y plata que pertenece a la compañía Mina de Bacís en el estado de Durango, lo que mató a cuatro personas y contaminó el río

Remedios; 3) la pipa que se accidentó el 22 de agosto de 2013 en el camino a la mina Mulatos en Sonora derramó 16,000 litros de cianuro de sodio cerca del río Yaqui; 4) la presa de jales de la mina de oro que pertenece al Proyecto Magistral en Durango se desbordó el 14 de agosto de 2014 por las lluvias y depositó en un arroyo cercano aproximadamente 2,000 metros cúbicos de jales saturados con cianuro; y 5) el derrame que ocurrió el 17 de octubre de 2014 cuando se rompió el muro de contención de la presa de jales de la mina Dos Señores en el estado de Sinaloa liberó 1,800 toneladas de material tóxico a un arroyo que desemboca en el río Baluarte.

En este contexto, a todos nos afecta la minería. Sin embargo, no cabe duda de que a la gente que más le repercute es a los campesinos e indígenas cuyos territorios contienen yacimientos de minerales valiosos o que están ubicados cerca de ellos. Estos sectores de la población, generalmente los más pobres y marginados, sufren a manos del gran capital minero y de sus cómplices en el gobierno el despojo de tierras, recursos naturales, paisajes culturales y sitios sagrados. La megaminería tóxica pone en peligro la salud de los pobladores locales y destruye los medios de vida de los agricultores, impulsando así un proceso de proletarianización. En términos popularizados por David Harvey (2003), se trata de *acumulación por desposesión*.

Desde un punto de vista etnográfico, los efectos sociales de la megaminería en México han sido bien resumidos por el antropólogo Claudio Garibay y sus colaboradores, quienes presentan un modelo explicativo basado en el concepto de reciprocidad negativa, definido como «la intención de tomar algo impunemente sin dar nada a cambio» (Garibay y Balzaretto, 2009: 92). Con base en sus investigaciones de campo sobre las minas Peñasquito en Zacatecas y Los Filos-Nukay en Guerrero, ambas minas de oro a cielo abierto que pertenecen a la compañía canadiense Goldcorp, Garibay y sus colaboradores revelan cómo dicha compañía abusa de las relaciones de poder asimétricas en sus negociaciones con los ejidos y las comunidades indígenas afectadas, recurriendo al engaño, la cooptación, la coerción y el fraude para obtener los contratos

de renta de tierra que requiere para llevar a cabo sus proyectos de explotación. Por un lado, la compañía genera la ilusión de prosperidad y «desarrollo» y ofrece regalos, empleos y proyectos sociales; por otro, soborna a las autoridades locales, amenaza a los inconformes y esconde la verdadera magnitud de los efectos ambientales (Garibay y Balzaretti, 2009; Garibay *et al.*, 2011).

Donde la resistencia ha emergido, la policía, los militares y los paramilitares casi invariablemente prestan sus servicios para intimidar y reprimir a los participantes. Sobre este punto, múltiples líderes de los movimientos antimineros han sido asesinados en México durante los últimos años, entre ellos Mariano Abarca Roblero, del Frente Cívico de Chicomuselo en Chiapas; Bernardo Vásquez Sánchez, de la Coordinadora en Defensa de los Recursos Naturales y Nuestra Madre Tierra del Valle de Ocotlán, Oaxaca; Ismael Solorio Urrutia, del Barzón en Chihuahua; y Nazario Aldama Villa y Aristeo Flores Rolón, miembros del Consejo de Mayores en la Sierra de Manantlán, Jalisco.

¿Y qué pasó con la responsabilidad social empresarial? La evidencia empírica sugiere que ésta es meramente una estrategia discursiva para facilitar la captura política de las comunidades afectadas y para legitimar las acciones de las compañías mineras frente a sus accionistas. Esta estrategia se respalda por presupuestos relativamente pequeños, inversiones en el ámbito local que son eficaces en términos de costos y beneficios, combinadas con una campaña mediática para presumir los proyectos de la responsabilidad social empresarial y la generación de trabajos. En la realidad, los grandes proyectos de minería generan relativamente pocos trabajos para los pobladores locales, quienes por lo general carecen de la capacitación necesaria para hacer los trabajos técnicos que pagan más. Generalmente, las empresas mineras contratan a la gente local para trabajar como peones durante la fase de construcción; son contados los que obtienen trabajos permanentes y con frecuencia son los que habían apoyado a la compañía minera durante las negociaciones en turno a la firma de un contrato de «ocupación temporal» de tierras.

Algunos datos de la mina Peñasquito sirven de ilustración. Como relata Garibay *et al.* (2011), cuando Goldcorp llegó al valle de Mazapil en el estado de Zacatecas, prometió trabajos abundantes para la población local. Sin embargo, durante la fase de construcción, o sea el apogeo de la creación de empleos, cuando dicha minera canadiense presumía haber creado 8,000 empleos, sólo unos 70 jóvenes locales estaban trabajando en el proyecto, en su mayoría como peones, recibiendo un pago de 5,000 pesos mensuales en promedio. Al mismo tiempo, el proyecto destruyó los medios de vida para 2,000 personas en el valle de Mazapil. Los afectados han protestado, diciendo que fueron engañados, y con razón: con todo, los pagos de renta, los costos de reubicación, los regalos, los proyectos de la responsabilidad social empresarial y otras transferencias a los afectados sólo sumaron 0.02 por ciento de las ganancias netas proyectadas durante los 22 años de esperanza de vida de la mina. En 2009, después de llevar a cabo acciones directas, incluso el bloqueo de las entradas a la mina, los ejidatarios de Cedros y El Vergel lograron subir esta cifra a 0.17 por ciento.

Como estas cifras indican, bajo las condiciones que prevalecen en México en la actualidad, la megaminería crea pocos trabajos en el ámbito local, y las poblaciones afectadas reciben una porción minúscula de las ganancias extraordinarias de la industria minera. Frente a estas injusticias y en defensa de los territorios, las culturas, la salud y los medios de vida de las comunidades afectadas, los movimientos de resistencia han emergido a lo largo y ancho del país.

En una revisión de 30 conflictos ecoterritoriales de alto perfil en torno a la minería en México, se observa que en casi dos terceras partes el movimiento articula un contundente «no a la minería»; mientras que en los demás casos los activistas locales luchan por mayor indemnización, la mitigación de los efectos ambientales o el cumplimiento de acuerdos con la empresa (Tetreault, 2014). Más de 80 por ciento de los conflictos registrados giran en torno a proyectos llevados a cabo por empresas extranjeras (*ibid.*). Esto tiene que ver no sólo con los sentimientos antiimperialistas que ayudan a galvanizar los movimientos de resistencia,

sino también con el hecho de que son las empresas extranjeras que están en la delantera de la exploración, impulsando así la ampliación de la frontera minera hacia las regiones aisladas y previamente inexploradas del país. Con frecuencia, se trata de las «regiones de refugio indígena» (Aguirre, 1991), mismas que tienen altos niveles de diversidad cultural y biológica (Toledo, 2002) y una larga trayectoria de resistencia organizada.

En efecto, más de la mitad de los 30 conflictos ecoterritoriales de alto perfil en México afectan a grupos indígenas (Tetreault, 2014). Si bien la característica indígena no siempre se traduce en resistencia, lo cierto es que los pueblos originarios han sido la punta de lanza de los movimientos antimineros en México. Su discurso pone énfasis en lo sagrado de la madre tierra, lo que introduce un «lenguaje de valoración» inconmensurable con el análisis económico de costos y beneficios (Martínez, 2011). De acuerdo con Fuente y Barkin (2013), los lenguajes alternativos de valoración se construyen en las comunidades indígenas de Oaxaca con base en la institución de la «comunalidad».

LA RECIENTE REFORMA REDISTRIBUTIVA

Como parte de un esfuerzo más amplio de ganar legitimidad en el marco del «Pacto por México», el gobierno de Peña Nieto prometió expedir «una nueva Ley para la Explotación Minera que revise el esquema de concesiones y pagos de derechos federales vinculados a la producción», con el objeto de recaudar recursos «prioritariamente en beneficio directo de los municipios y comunidades donde se establezcan las explotaciones mineras». Este compromiso se convirtió en una propuesta para hacer cambios a la Ley Minera, misma que fue aprobada por la Cámara de Diputados el 23 de abril de 2013, para posteriormente ser pasada al Senado, donde se congeló. Por otra parte, la esencia de dicha propuesta fue retomada en una serie de modificaciones hechas a la LFD, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 11 de diciembre de 2013 y nuevamente con más detalle el 11 de agosto de 2014.

El meollo de esta reforma es cobrar a las empresas mineras una especie de regalía, para posteriormente invertir los recursos obtenidos en programas de desarrollo social y saneamiento ambiental en los municipios y los estados donde se realizan las actividades mineras en México. En la propuesta original de modificación a la Ley Minera se propuso cobrar 5 por ciento de las ganancias netas declaradas por las empresas mineras; esta cifra subió 7.5 por ciento en el llamado «derecho especial sobre la minería», incorporado en la nueva LFD. Además, se crearon dos «derechos» de segunda importancia: 1) el «derecho adicional», que consiste en un incremento de entre 50 y 100 por ciento del costo de las concesiones; un costo irrisorio, que va desde 5.91 pesos por hectárea semestralmente durante los dos primeros años de la concesión hasta 129.24 pesos por hectárea a partir del décimo primer año de vigencia; y 2) el «derecho extraordinario», que consiste en un impuesto de 0.5 por ciento de los ingresos derivados de la enajenación del oro, plata y platino.

Según el artículo 275 de la nueva LFD, 80 por ciento de los recursos recaudados por los tres derechos mencionados se destinarán al Fondo para el Desarrollo Regional Sustentable de Estados y Municipios Mineros (FDRSEMM). Este Fondo, a su vez, canalizará 62.5 por ciento de sus recursos a los municipios en los que tiene lugar la explotación y obtención de minerales y el restante 37.5 por ciento a la entidad federativa correspondiente. El artículo 271 de la LFD estipula que los recursos del fondo «deberán ser empleados en inversión física con impacto social, ambiental y de desarrollo urbano positivo», y ofrece ejemplos: centros escolares, calles, caminos locales, alumbrado público, rellenos sanitarios, plantas de tratamiento de agua, alcantarillado, manejo de residuos sólidos, reforestación y sistemas de trenes suburbanos. Para tomar decisiones sobre cómo emplear los recursos dentro de estos renglones, se conforma el Comité de Desarrollo Regional para las Zonas Mineras, presidido por el titular de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano en el nivel federal e integrado por un representante del gobierno estatal, un representante del ayuntamiento en donde se reali-

zan las actividades mineras, un representante de las comunidades agrarias e indígenas afectadas y un representante de las empresas mineras relevantes.

En este esquema la participación de los afectados por la minería se reduce a un voto minoritario sobre cómo gastar los recursos administrados por los gobiernos municipales y estatales. Aun la participación de estos niveles de gobierno se limita a escoger entre proyectos que pretenden tener un efecto social y ambiental y que buscan contribuir al desarrollo urbano. Los gobiernos subnacionales no tienen el derecho de ejercer controles fiscales propios sobre la actividad minera, ni controles regulatorios ambientales significativos; todo queda en las manos del gobierno federal. Desde otro ángulo, es irónico que se destaca la búsqueda del desarrollo *urbano* cuando la población más afectada es campesina e indígena. He aquí vestigios de la vieja teoría de la modernización, donde esas poblaciones tienen un destino, desaparecer.

Otra limitación de la propuesta de Peña Nieto es que no aborda la cuestión de seguridad en las minas, algo que desapareció misteriosamente del «Pacto por México». Asimismo, no hay una propuesta para revertir la «flexibilidad» incorporada a la Ley Laboral en 2012, ni para aumentar el valor real de los salarios.

Yendo más al grano, las reformas en materia minera incorporadas a la LFD ignoran por completo las demandas de los movimientos socioambientales en torno a la megaminería, mismas que fueron articuladas en julio de 2013 en la «Propuesta de nueva ley minera desde los movimientos sociales».¹¹ En esta propuesta hay dos demandas centrales: que las actividades mineras dejen de ser «preferentes» y que el consentimiento de las comunidades sea obligatorio. El gobierno de Peña Nieto ha hecho oídos sordos a estas demandas; mantiene el *statu quo*, donde el gobierno federal es el custodio de los recursos subterráneos, los puede entregar al capital privado de cualquier origen nacional por medio de conce-

¹¹ «Propuesta de nueva ley minera desde los movimientos sociales», disponible en: http://consultaprevia.org.mx/?page_id=202363.

siones de 50 años prorrogables y las actividades mineras tienen prioridad sobre cualquier otra actividad productiva.

Esta orientación política choca con el convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y también con la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas (DNU-DPI), ambos ratificados por el gobierno de México. Según la Declaración, el Estado tiene la obligación de obtener el «consentimiento libre, previo e informado» de los pueblos indígenas «antes de aprobar cualquier proyecto que afecte a sus tierras o territorios y otros recursos, particularmente en relación con el desarrollo, la utilización o la explotación de recursos minerales, hídricos o de otro tipo». En última instancia los movimientos en torno a la minería buscan extender el derecho al consentimiento, libre, previo e informado a todas las comunidades rurales, independientemente de si son indígenas o no.

ALTERNATIVAS. EL CASO DE CAPULÁLPAM

Si la megaminería tóxica no conlleva al desarrollo local o nacional, entonces ¿cuáles son las alternativas? Algunas ideas y experiencias prometedoras que han emergido, especialmente en las regiones predominantemente indígenas del sur del país, incluyen el manejo forestal comunitario, el ecoturismo comunitario, la agroecología, la soberanía alimentaria y el comercio justo. El potencial de algunas de estas alternativas se ilustra por el caso de Capulálpam, una comunidad zapoteca localizada en la Sierra Juárez de Oaxaca.

En los años setenta del siglo XIX se estableció en el territorio de Capulálpam una mina subterránea de oro y plata llamada Natividad, originalmente de capital español, se explotó hasta 2006. Los años de bonanza fueron los cuarenta, cincuenta y parte de los sesenta del siglo XX, cuando la mina creó hasta 800 empleos. En aquel tiempo, los mineros locales formaron las secciones 15, 138 y 139 de la SNTMMSRM y recibieron salarios que permitieron «un ingreso seguro para las familias» (Cosmes, 2003: 58). Muchos hombres jóvenes se murieron en la mina

por accidentes y enfermedades, por lo tanto, los mineros indígenas de Capulálpam reprodujeron la leyenda del Catrín, dueño del mundo subterráneo que hace posible la extracción de metales preciosos a cambio de un tributo en la forma de vidas humanas (Aquino, s/f). En 1993, en el contexto de las reformas neoliberales llevadas a cabo por el gobierno de Salinas, los directivos de la Natividad rescindieron de manera unilateral los contratos colectivos, para posteriormente contratar a trabajadores individualmente. A partir de entonces la mina se encaminó hacia la decadencia.¹²

Por otra parte, durante el periodo de la industrialización por sustitución de importaciones, el territorio de Capulálpam estaba sujeta a un alto ritmo de explotación forestal. En 1954, el gobierno federal otorgó a la Fábrica de Papel Tuxtepec (Fapatux) una concesión de 25 años para explotar los bosques de la comunidad, sin buscar el consentimiento de la población local. Cuando esa concesión estaba a punto de terminar, Capulálpam y otras comunidades indígenas de la misma región se organizaron para prevenir su prorrogación. Con este objetivo, crearon la Organización para la Defensa de los Recursos Naturales de la Sierra de Juárez (Odrenasij). Después de una batalla larga que incluía el bloqueo de caminos y otras formas de acción directa, la Organización puso fin al periodo de concesiones en el sector forestal, iniciando así una nueva etapa de manejo forestal comunitario que ha sido notablemente exitoso en términos sociales, ambientales y económicos (Bray y Merino, 2004).

Con base en esta experiencia, dos décadas más tarde los zapotecos de Capulálpam se organizaron para resistir los planes de ampliar y acelerar las actividades mineras en su territorio. Fue en 2002 cuando la compañía canadiense Continuum Resources compró la mina Natividad, además de 54,653 hectáreas de concesiones mineras en la misma región. La Secretaría de Economía ni siquiera informó a la comunidad sobre la

¹² Según Bray y Merino (2004: 153), a principios del siglo XXI la mina Natividad sólo empleaba alrededor de 100 personas. Según Aquino (2011: 6), para ese entonces la mina había quedado «prácticamente sin actividad».

transferencia de concesiones, violando así el convenio 169 de la OIT y la DNUDPI. Asimismo, entre 2002 y 2006, Continuum invirtió alrededor de cinco millones de dólares en obras de exploración y rehabilitación de la mina (Aquino, s/f), sin notificar a la comunidad. Descubrió reservas de oro y plata que implicaban el desarrollo de una mina a cielo abierto en la microcuenca más importante de la comunidad; una zona montañosa relativamente bien conservada, con altos niveles de biodiversidad y con un valor simbólico cultural como sitio sagrado.

Cuando los pobladores de Capulálpam se enteraron de los planes de Continuum Resources, iniciaron un proceso de resistencia organizada, con base en el poder político y legal de la Asamblea General de comuneros y comuneras. Se documentaron diversas formas de destrucción ecológica causadas por las actividades mineras locales, entre las más graves la desaparición de manantiales y arroyos, y el derrame de jales contaminados con arsénico y plomo. Se creó el Comité por la Defensa de los Recursos Naturales de Capulálpam y se levantaron litigios ante diversas instancias gubernamentales, incluyendo la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (Profepa), para exigir la clausura de la mina y para demandar el resarcimiento de la destrucción ambiental causada por Continuum Resources.¹³ La primera acción legal se llevó a cabo en junio de 2005, cuando el comisariado de Bienes Comunales de Calpulálpam interpuso una denuncia al respecto.

Como relata Salvador Aquino, un líder e intelectual orgánico de Capulálpam, la Profepa era renuente a actuar a favor de la comunidad (Aquino, 2011). Sin embargo, la resistencia organizada ejerció varias formas de presión política, incluyendo una marcha en la ciudad de Oaxaca, además de construir redes de solidaridad. Finalmente, la Profepa se vio obligado a clausurar la Natividad de manera temporal en octubre de 2006, después de haber realizado una inspección ambiental para verificar las afectaciones denunciadas.

¹³ Las demandas de la comunidad están bien resumidas en el Punto de Acuerdo aprobado por el Senado de la República el 24 de agosto de 2011, disponible en: <http://www.remamx.org/capulalpam-mineria-y-punto-de-acuerdo-en-el-senado/>.

Cabe recalcar la importancia de la comunalidad en esta victoria (Fuente y Barkin, 2013). Capulálpam es una de las múltiples comunidades indígenas en el estado de Oaxaca gobernadas por los usos y costumbres. En este esquema, la Asamblea General es el órgano máximo y sirve como espacio para practicar la democracia directa; las autoridades se eligen no mediante el sistema de partidos políticos que predomina en la gran mayoría de los municipios del país, sino por medio de asambleas comunitarias con sus propias reglas internas. El «sistema de cargos» confiere responsabilidad y prestigio a las personas escogidas para hacer un servicio comunitario con la capacidad de autoridad, incluso todas las familias de la comunidad deben participar en los trabajos colectivos llamados tequios. El alto grado de organización comunitaria y de autonomía política ha sido clave en el éxito de la lucha social en Capulálpam, además de la solidaridad que se derive de la identidad indígena (Aquino, s/f).

En febrero de 2008, Capulálpam se incorporó en el padrón de los «pueblos mágicos» de México para promover el ecoturismo en el ámbito local. En el marco político de los usos y costumbres, se creó una cooperativa para gestionar el turismo y socializar los beneficios. Este proyecto colectivo incluye cabañas construidas con materiales locales, *tours* y aventuras en la naturaleza, tales como el rapel y la exploración de cuevas. La arquitectura colonial y las vistas espectaculares en Capulálpam ayudan a atraer visitantes. Con el crecimiento del turismo, muchas familias locales han aprovechado la oportunidad para abrir restaurantes, cafés, tiendas y otras microempresas.

En la medida en que Capulálpam ha tenido éxito con el ecoturismo, éste fue nutrido por los aprendizajes derivados de su experiencia con el manejo forestal comunitario. Sobre esta historia, Bray y Merino (2004: 149-170) describen cómo la Unidad de Aprovechamiento Forestal, desde su creación en Capulálpam en 1984, ha contribuido al desarrollo comunitario vía la creación de empleos, la provisión de madera para construcciones de locales y la generación de ingresos públicos para el financiamiento de obras públicas. En Capulálpam el manejo forestal

comunitario ha financiado múltiples proyectos locales, tales como la electrificación, agua entubada, alcantarillado, una biblioteca pública, un centro de turismo y dos clínicas de salud (una basada en la medicina tradicional). Por otra parte, la tala de árboles y las actividades que agregan valor a la madera en el aserradero de la comunidad se llevan a cabo de manera esporádica, de tal manera que la tasa de extracción se queda por debajo de la mitad de los volúmenes señalados en la concesión otorgada por la Semarnat, lo que refleja la prioridad de la comunidad de conservar los bosques (*ibid.*).

Además de lo ya mencionado, Capulálpam cuenta con una cantera pública, manejada por otra cooperativa, que también provee materiales para obras de construcción en el ámbito local. De manera complementaria, los zapotecos de Capulálpam todavía practican la agricultura a pequeña escala para el autoconsumo familiar y para el mercado local. Los miembros de la comunidad que fueron entrevistados en noviembre de 2013 señalaron que las alternativas mencionadas han creado múltiples oportunidades de empleo en la comunidad para los jóvenes, a tal grado que se ha puesto fin a las altas tasas de emigración que prevalecía durante la segunda mitad del siglo xx, lo que tiene que ver también con una reducción gradual en el tamaño promedio de las familias locales.

Debido al éxito de la lucha y de las alternativas en Capulálpam, la comunidad se ha convertido en un ejemplo de inspiración para los movimientos antiminereros. Por esta razón, fue escogida para ser la sede del Tercer Foro Nacional Tejiendo la Resistencia en Defensa de Nuestros Territorios, llevado a cabo en mayo de 2011 con la participación de representantes de 59 comunidades indígenas en México. Asimismo, Capulálpam sirvió como sede para el foro «Sí a la vida, no a la minería», organizado por el Movimiento Mesoamericano contra el Modelo Extractivo (M4) para intercambiar aprendizajes e ideas sobre la defensa de los territorios, la resistencia colectiva y la construcción de alternativas, entre el 17 y el 20 de enero de 2013.

CONCLUSIONES

Las políticas de privatización, liberalización y desregulación han creado una situación en donde un número reducido de grandes compañías nacionales y trasnacionales controlan la producción y beneficio de los metales y minerales en México. Estas compañías operan en un marco institucional que les permite acaparar la renta derivada del control monopólico de las reservas minerales, y gracias a las políticas laborales vigentes, pueden explotar en México una fuerza de trabajo barata y flexible. Las políticas públicas neoliberales animan a estas compañías a desarrollar grandes minas a cielo abierto que emplean sustancias tóxicas y consumen enormes cantidades de agua. Estos proyectos destruyen los territorios, recursos naturales y paisajes que sostienen la salud, los medios de vida y las cosmovisiones de los campesinos e indígenas.

Hasta fechas recientes, el sector minero mexicano ha contribuido relativamente poco al erario pues como hemos visto, los impuestos bajos forman parte integral de la estrategia neoliberal para atraer inversiones privadas y extranjeras. Queda por ver cuántos ingresos públicos generan los derechos «especial, adicional y extraordinario» que se incorporaron en la nueva LFD. Los precios internacionales de los minerales y metales han disminuido desde 2012 y las inversiones en el sector minero mexicano cayeron 18 por ciento en 2013, con respecto al año anterior (Camimex, 2014: 10). En todo caso, la reforma se limita a recaudar un especie de regalía para posteriormente repartirla entre los gobiernos de los estados y municipios con actividades mineras. De esta manera, no es difícil ver que su propósito político es cooptar a los gobiernos locales y dividir los movimientos de resistencia, en un esfuerzo por consolidar el modelo extractivo minero.

Al insistir en que la minería sea preferente sobre cualquier otra actividad productiva, la reforma sólo aborda de manera parcial el tema de la distribución, dejando a un lado las demandas de los movimientos antimineros en torno a la participación y el reconocimiento político (Schlosberg, 2007). En el centro de estas demandas, se exige el respeto

al derecho de los pueblos afectados a rechazar los proyectos mineros para seguir caminos alternativos al desarrollo. Además, las viejas demandas de los mineros en torno a los salarios dignos, la seguridad en el sitio de trabajo, la autonomía sindical y los términos de inclusión en los contratos colectivos siguen vigentes.

Desde otro ángulo, la limitada reforma redistributiva incorporada a la LFD se basa en una interpretación *light* del concepto de sustentabilidad, donde se supone que la destrucción del «capital natural» puede ser compensada a largo plazo por inversiones en la formación del «capital humano». En esta visión, el desarrollo local en las regiones mineras se convierte en una cuestión de ayudar a los afectados a cortar lazos con la tierra e insertarse en los mercados laborales en otros sectores de la economía, caracterizados por altos niveles de informalidad (más de 60 por ciento en México), salarios deprimidos y flexibilidad. Como parte de esta transición, se espera que una parte de la población desplazada por la megaminería encuentre trabajos en las minas, en su mayoría durante la fase de construcción. Cabe señalar también que, en la medida en que las empresas mineras ofrecen estos trabajos a los pobladores locales, se hace en el marco filantrópico de la responsabilidad social empresarial.

Las alternativas asociadas con los movimientos anti-mineros —tales como las que se practican en Capulálpam— son mucho más sustentables a largo plazo en términos ecológicos, sociales, económicos y culturales, ya que se prestan a la conservación de la diversidad biocultural. En vez de sacrificar territorios para generar ganancias para el gran capital minero, las alternativas como el manejo forestal comunitario y el ecoturismo comunitario proveen ingresos ampliamente distribuidos entre la población local, sin destruir la naturaleza. Estas alternativas y otras se basan en la condición imprescindible de proteger los ecosistemas locales y paisajes culturales, lo cual es la condición *sine qua non* de la «sustentabilidad fuerte».

Para generalizar y hacer más viables estas alternativas, se requiere fortalecer la lucha en todos los niveles. La idea de que podemos cambiar

el mundo sin tomar el poder (Holloway, 2002) es contraproducente en tanto conduce a acciones individuales o colectivas limitadas en el nivel local. Los movimientos antimineros tienen que unir fuerzas con otros movimientos sociales izquierdistas para ganar control del aparato estatal y para transformarlo radicalmente. Las luchas por la autonomía en los ámbitos individual, familiar y comunitario tienen que ser complementadas por luchas en los ámbitos nacional e internacional. De otro modo, los movimientos sociales tienen que enfocar demasiada energía en apagar incendios y en defender los bienes comunes de un capitalismo rapaz que cuenta con el apoyo del Estado neoliberal.

Ahora bien, conquistar el Estado no necesariamente se traduce en el fin de la megaminería tóxica, tal como las experiencias recientes en Bolivia y Ecuador demuestran. Un último análisis: el desarrollo humano tiene que reflejar una racionalidad ecológica y social que implica una forma de socialismo, autonomía indígena y la desvaloración del oro y la plata. Seguramente hay mejores maneras de demostrar y simbolizar el amor entre una pareja que con un anillo de oro sangriento y ecológicamente destructivo.

REFERENCIAS

- AGUIRRE BELTRÁN, Gonzalo (1991), *Obra Antropológica IX. Regiones de Refugio: El desarrollo de la comunidad y el proceso dominical en mestizo América*, México, Fondo de Cultura Económica.
- AQUINO, Salvador (2011), «La lucha por el control del territorio en Capulálpam. Diferentes maneras acerca de la comprensión del subsuelo, el oro, la plata, la ley y el capital», <https://www.yumpu.com/es/document/view/14834508/la-lucha-por-el-control-del-territorio-en-capulalpam-diferentes-> (consultado el 25 de enero de 2014).
- ____ (s/f), «Ni oro, ni plata, ni dinero; lo que queremos es cuidar nuestros venenos», <http://www.ibcperu.org/doc/isis/12599.pdf> (consultado el 12 de marzo de 2014).

- AUDITORÍA SUPERIOR de la FEDERACIÓN (ASF) (2012), *Informe del Resultado de la Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2010*, http://www.asf.gob.mx/Trans/Informes/IR2010i/Grupos/Desarrollo_Economico/2010_0809_a.pdf (consultado el 25 de mayo de 2012).
- BRAY, David y Leticia Merino (2004), *La experiencia de las comunidades forestales en México*, México, Instituto Nacional de Ecología.
- BURNES ORTIZ, Arturo (2006), *El drama de la minería mexicana. Del pacto colonial a la globalización contemporánea*, Zacatecas, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- CÁMARA MINERA de MÉXICO (Camimex) (2013), *Informe Anual 2013*, México, Camimex.
- _____ (2014), *Informe Anual 2014*, México, Camimex.
- COLL HURTADO, Atlántida, María Teresa Sánchez-Salazar y Josefina Morales (2002), *La minería en México*, México, Instituto de Geografía de la UNAM.
- COSMES BELMONTE, Mario (2003), *Capulálpam de Méndez*, México, Cámara de Diputados.
- DELGADO WISE, Raúl y Rubén Del Pozo (2002), *Minería, Estado y gran capital en México*. México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM.
- DENAULT, Alain y William Sacher (2012), *Imperial Canada Inc. Legal Haven of Choice for the World's Mining Industries*, Vancouver, Talon Books.
- FUENTE, Mario Enrique y David Barkin (2013), «Mining as a Development Factor in The Sierra Juárez in Oaxaca: An Ethical Evaluation», *Problemas del Desarrollo*, vol. 44, núm. 172.
- GARIBAY, Claudio, Andrés Boni, Francisco Panico, Pedro Urquijo y Dan Klooster (2011), «Unequal Partners, Unequal Exchange: Goldcorp, the Mexican State, and Campesino Dispossession at the Peñasquito Goldmine», *Journal of Latin American Geography*, vol. 10, núm. 2, pp. 153-176.
- _____ y Alejandra Balzaretta Camacho (2009), «Goldcorp y la reciprocidad negativa en el paisaje minero de Mezcala, Guerrero», *Desacatos*, vol. 30, pp. 91-110.
- GFMS (2011), *The Future of Silver Industrial Demand*, <https://www.silverinstitute.org/site/wp-content/uploads/2011/07/futuresilverindustrialdemand.pdf> (consultado el 12 de marzo de 2014).
- GORDON, Todd (2010), *Imperialist Canada*, Winnipeg, Arbeiter Ring Publishing.

- GUDYNAS, Eduardo (2010), «El nuevo extractivismo del siglo XXI. Diez tesis sobre el extractivismo bajo el progresismo sudamericano actual», *Memoria*, núm. 242/243, pp. 12-17 / 24-30.
- HARVEY, David (2003), *The New Imperialism*, Nueva York, Oxford University Press.
- HOLLOWAY, John (2002), *Change the World without Taking Power*, Londres, Pluto Press.
- JIMÉNEZ, Carolina, Pilar Huante y Emmanuel Rincón (2006), *Restauración de minas superficiales en México*, México, Semarnat.
- MARTÍNEZ ALIER, Joan (2011), *El ecologismo de los pobres. Conflictos ambientales y lenguajes de valoración*, Barcelona, Icaria.
- MINING ASSOCIATION OF CANADA (2012), *Facts and Figures of the Canadian Mining Industria 2012*, en http://www.mining.ca/www/media_lib/MAC_Documents/Publications/2013/Facts%20and%20Figures/FactsandFigures2012Eng.pdf (consultado el 26 de noviembre de 2013).
- SARIEGO, Juan Luis, Luis Reygadas, Miguel Ángel Gómez y Javier Farrera (1988), *La industria paraestatal en México: El estado y la minería mexicana. Política, trabajo y sociedad durante el siglo XX*, México, Fondo de Cultura Económica.
- _____ (2009), «De minas, mineros, territorios y protestas sociales en México: los nuevos retos de la globalización», *Cahiers des Amériques Latines*, núm. 60-61, pp. 173-191.
- SCHLOSBERG, David (2007), *Defining Environmental Justice. Theories, Movements, and Nature*, Oxford, Oxford University Press.
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SE) (2012), *Anuario estadístico de la minería mexicana, ampliada 2011*, México, Coordinación General de Minería.
- _____ (2013), *Reporte de coyuntura de la minería nacional, año 7*, núm. 72, http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/informacionSectorial/minero/reporte_de_coyuntura_mineria_nacional_0713.pdf (consultado el 25 de noviembre de 2013).
- TETREAU, Darcy (2008), «Escuelas de pensamiento ecológico en las ciencias sociales», *Estudios Sociales*, vol. 16, núm. 32, pp. 227-263.
- _____ (2013), «La lucha en torno a la minería en Manantlán», *Sociedad y Ambiente*, vol. 1, núm. 2, pp. 47-74.
- _____ (2014), «Resistance and Reform in Mexico's Mining Sector», en James Petras y Henry Veltmeyer (eds.), *Extractive Imperialism in the Americas. Capitalism's New Frontier*, Leiden / Boston, Brill, pp. 194-233.

- TOLEDO, Víctor (2002), «Biodiversidad y pueblos indios», *Biodiversitas*, núm. 43, pp. 1-8.
- WORLD GOLD COUNCIL (2013b), «Demand and Supply Statistics», en http://www.gold.org/investment/statistics/demand_and_supply_statistics/ (consultado el 15 de marzo de 2014).
- ZAZUETA, César y Simón Geluda (1981), *Población, planta industrial y sindicatos. Relaciones entre sindicalismo y mercado de trabajo en México, 1978*, México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN DENTRO DE LA LÓGICA RENTISTA EN BRASIL

Eliane Tomiasi Paulino*

RESUMEN: Partiendo de marcos conceptuales asociados a la acumulación por desposesión, el artículo se posiciona en el caso brasileño, país que en términos proporcionales representa los mayores índices de concentración del suelo en el mundo e incomparable desigualdad social. La monopolización del suelo es, al mismo tiempo, producto y productora de relaciones de poder asimétricas, añadiendo un elemento que complica la situación: la ausencia de distinción de clases en el sentido clásico, una vez que legalmente los propietarios rurales tienen negocios urbanos y los capitalistas son propietarios de grandes fracciones de tierras en el país. La apropiación de la tierra se dedica menos a fines productivos y más a especulativos, lo cual alude a que en el país existe una modalidad dominante del capitalismo denominado «rentista», dentro del cual los despojos ambiental y territorial son estructurados. Su legitimación reposa en la supuesta racionalidad virtuosa de la agricultura a escala que justificaría la manutención del monopolio de la tierra. Se solidifica una alianza tierra-capital, cuyo esfuerzo de ocultar la ineficiencia de la gran propiedad ha sido exitoso, pues la reforma agraria ha desaparecido de la agenda política, al mismo tiempo que van destruyéndose los viejos marcos constitucionales relativos a los derechos ambientales y territoriales a quienes tienen derecho. Lejos de ser ineficientes, como hacen creer los que necesitan de argumentos productivistas para seguir concentrando la tierra, riqueza y poder, los campesinos son más eficientes y se justifican los esfuerzos analíticos que revelan a la sociedad esa paradoja, como forma de confrontar el pacto oligárquico que, en nombre del desarrollo, requiere modalidades de despojo ambiental y territorial contrarias a la soberanía y autodeterminación nacional.

PALABRAS CLAVE: agricultura capitalista, agricultura campesina, capitalismo rentista, cuestión agraria-ambiental, despojo territorial.

* Profesora de la Universidade Estadual de Londrina, Brasil.
Traducción del portugués de Guadalupe Margarita González Hernández.

ABSTRACT: Keeping in mind conceptual frameworks associated with accumulation by dispossession, this article takes up the Brazilian case, a country that in proportional terms represents the highest indices of land concentration in the world, with unparalleled social inequality. The monopolization of land is, at the same time, the product and producer of asymmetric power relationships, with an additional element that further complicates the situation: the absence of class distinction in the classic sense, given that rural landowners are the legal owners of urban businesses and that capitalists are the owners of huge swaths of land across the country. The appropriation of land is desired less for productive reasons and more for speculation, an indication that there exists in the country a dominant mode of capitalism, known as rentier capitalism, within which environmental and territorial dispossession are structured. Its legitimacy lies in the supposed virtuous rationality of agriculture on a scale that justifies monopolistic landholding. It solidifies the land-capital alliance, whose ability to obscure the inefficiency of large estates has been successful, with agrarian reform disappearing from the political agenda, while longstanding constitutional structures tied to environmental and land rights continue to be destroyed. Far from being inefficient, as those who need productivist arguments to continue concentrating land ownership, wealth and power would have us believe, peasant farmers are more efficient. Analytical efforts that unveil this paradox to society in general are necessary as a way to confront the oligarchical pact that, in the name of development, requires methods of environmental and territorial displacement contrary to national sovereignty and self-determination.

KEYWORDS: capitalist agriculture, peasant agriculture, rentier capitalism, agrarian-environmental question, land displacement.

INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la urbanización a escala mundial impacta los debates de manera que la temática del campo casi siempre aparece como una cuestión secundaria, ya sea por la separación física de la mayor parte de la población del planeta de este espacio de vida, trabajo y producción, o por la peculiar densidad del espacio urbano, que evidencia las contradicciones de lo cotidiano y genera mayor visibilidad.

En Brasil, el predominio de las ciudades contribuye a instalar nociones de jerarquía territorial aparentemente lógicas, ya que favorece la correlación automática entre densidad y la supuesta determinación de las relaciones de poder que la originan en el interior de la cual se mueve la sociedad. Por ello, no es raro considerar al campo y la ciudad como espacios disociados y pasivos de una jerarquización orientada por criterios cuantitativos. Con todo, esta dicotomía es inapropiada, una vez que en el campo se origina la mayor parte de los valores de uso indispensables para la sociedad, los cuales se transforman en valores de cambio para atender al mercado que se concentra fundamentalmente en las ciudades. La concentración y dispersión son contenidos de lo urbano y lo agrario, instruidos por la lógica de la acumulación capitalista, cuya intensidad y asimetría varían en el interior de las sociedades, siendo objetivo del presente trabajo demostrar cómo se manifiesta en Brasil, un país eminentemente urbano, más profundamente marcado por la hegemonía de un pacto oligárquico.

Pareciera que la densidad urbana, que favorece una plena realización de valor, es sustentada por los bienes provenientes del campo, cuya conversión en mercancías es a través del proceso de valorización impuesto por el trabajo, situación que ha sido observada ya por Marx (1974) al asumir que todas las formas de riqueza tienen origen en el trabajo y la tierra. Siendo así, este trabajo privilegiará los mecanismos y evolución de la apropiación privada de la tierra, elemento irreproducible y, al mismo tiempo, determinante para la dinámica de la riqueza en una sociedad,

razón por la cual los criterios de división y acceso la afectan decisivamente.

A pesar de las elevadas tasas de urbanización e importancia de la economía urbano-industrial, Brasil es considerado uno de los grandes productores agrícolas del mundo, con participación destacada en soya, maíz, café, naranja, azúcar, pollo y carne bovina, entre otros. Paralelamente, es el principal poseedor del mayor patrimonio ambiental tropical del planeta, cuya biodiversidad y participación en los procesos de ciclo de vida de agua dulce y regulación del clima influyen dinámicas globales. En tanto, los propietarios privados que poseen la concesión para su administración no lo perciben así, razón por la cual las cuestiones agrícola, agraria y ambiental no están disociadas y, actualmente, son el centro de nuevos conflictos.

El título de propiedad de la tierra supone intereses trascendentales a las debilidades del reparto de la tierra, forjando una disputa entre la conservación y devastación de la naturaleza, una vez que los bienes comunes, como el agua, aire, variabilidad genética y muchos otros están vinculados con el suelo. Alternativamente, éste se encuentra bajo estricta elección de quien la posee. Aunque la institución de la propiedad privada promueve la prohibición de destruir todo lo que pueda ser entendido por naturaleza, también es verdad que el derecho de propiedad desde su origen se ha visto limitado por las luchas sociales, movidas por la tentativa de salvaguardar la función social de la tierra, hecho que merece una atención especial, teniendo en cuenta su profunda negligencia en Brasil.

Tal complejidad requiere una reflexión que va más allá de elementos de orden coyuntural porque los elementos estructurales son, por demás, decisivos, siendo el propósito investigar cómo se desdoblán en términos territoriales. En ese sentido, se destaca la flexibilización de la legislación ambiental, en particular del *Código Florestal Brasileiro*, una herramienta que necesitaban los terratenientes para simular la adecuación ambiental de tierras bajo su control, como forma de continuar extrayendo recursos

naturales y, al mismo tiempo, subsidios del Estado, en nombre de la producción agrícola.

Las leyes ambientales de avanzada existen desde el periodo colonial, mas no impidieron la depredación ambiental típica del patrón agrario exportador. Con los cambios en la coyuntura política, como la democratización de la sociedad, eventualmente las convirtió sólo en amenazas a quienes nunca han cumplido, porque el Estado no hizo nada para que esto ocurriera. Fue evidencia del control social tardío de un Estado con una legislación moderna donde la oligarquía temió su práctica y terminó por transgredir las leyes. Al final, para no seguir quebrantando leyes, fue necesario cambiarlas para mantener el patrón extractivista sobre el cual reposa su riqueza y poder y generar disputas que van ocurriendo desde el fin del régimen militar.

Desde inicios del periodo democrático, ahora vigente en el país, tenía en el régimen jurídico los instrumentos de su consolidación. En ese contexto florecen las luchas sociales que dieron visibilidad a la devastación ambiental y violencia en el campo, y la exposición inédita de los métodos capitalistas de ocupación del Amazonas, uno de los factores esenciales para aumentar la presión sobre el Estado para hacer cumplir la legislación ya existente, aunque nunca alcanzó el pacto oligárquico, históricamente nutrido por la dilapidación de las riquezas naturales y degradación del trabajo.

Ha sido una batalla desigual al no haber equivalencia de fuerzas entre la sociedad civil organizada y la oligarquía con tradición autoritaria y patrimonialista de base agraria, cuyo legado sigue siendo la enorme dificultad de mantener en la agenda política el debate sobre la necesidad de la reforma agraria e incluso el mantenimiento constitucional de los derechos territoriales de los pueblos indígenas y poblaciones tradicionales.

Más que persistencia, se verifica la profundización de la hegemonía de base oligárquica, en la cual los dueños de la tierra, sean burgueses con negocios agrícolas o viejos militares, afrontan la legislación ambiental, la laboral, los derechos civiles, la Constitución, en fin, todo lo que

representa un obstáculo para ser libres de poseer la tierra y lo que está en ella.

La centralidad de este texto radica en el desarrollo más reciente de esa lucha desigual entre el bien común y el control oligárquico, la cual procura dar prioridad a problemas que emergen con fuerza en la actualidad, como las cuestiones indígena, agraria y ambiental, que en la práctica se derivan de la hegemonía de clase sobre distintas esferas del aparato de Estado. En el contexto de adoctrinamiento de la sociedad al consumo, en vista del progreso económico coyuntural, gracias a la expansión del crédito y mejoras en el ingreso salarial ocurridos en la última década, aparece como una droga en las luchas, al mismo tiempo que el crecimiento de la producción agrícola es invocado para diseminar la idea de que dichas luchas contra las injusticias agrarias son actos de terrorismo ocasionados por enemigos de la patria y que deben ser aplastadas.

MONOPOLIO DE LA TIERRA Y VULNERABILIDAD SOCIOAMBIENTAL

En Brasil, la agresión de clases en torno a la tierra fue central en la constitución del Estado moderno, eso sin mencionar la formación colonial que le antecede, donde el balance ha sido positivo para un grupo tan reducido como eficiente en perpetuar el monopolio de la tierra. Eso no significa la eliminación de la apatía de los campesinos, cuya probabilidad de manifestación parece ser más coherente con la lectura de Wolf (1976) sobre su realce en las revoluciones contemporáneas, producto de la inmovilidad de su condición política previa, como expresó Kautsky (1980), entre otros.

La prevalencia del imaginario colectivo sobre la idea de ausencia de insurrecciones y guerras campesinas en Brasil es producto de algunos factores; uno de ellos está relacionado con la geografía de luchas: fue en la sociedad colonial donde el criterio de exclusión de los campesinos del derecho a un título de concesión de tierra los expulsó de las zonas po-

bladas, prevaleciendo la ocupación dispersa y altamente vulnerable al despojo de la propiedad.

Esa exclusión está en el principio a perpetuidad del desplazamiento determinado por el grado de interiorización de la economía colonial, cuando los llamados hombres de sangre pura se consideraban propietarios de esclavos y con prestigio político para reivindicarse mediante cartas de adjudicación concedidas por la administración colonial. Bajo este sistema, renovado con cada cambio coyuntural, se sustentó el pacto oligárquico que mantiene al país como el de mayor concentración de la tierra en el mundo.

Ese pacto ayuda a explicar la invisibilidad de las luchas campesinas en la historia oficial, mismas que son igual de violentas a la Guerra de Disputa (1912-1916), la más larga y con mayor número de víctimas. Dentro de la estrategia de expansión del ferrocarril, el Estado donó aproximadamente 1.8 millones de hectáreas de tierras a una empresa estadounidense que se encargaba de la construcción de una de las rutas en la región sur. Pero las tierras donadas no estaban deshabitadas; estaban ocupadas desde hacía más de un siglo por campesinos que ahí se instalaron, producto del mecanismo de exclusión anteriormente mencionado.

La tentativa de garantizar la posesión de tierras culminó con una amplia organización de campesinos, lo que movilizó gran parte del efectivo Ejército brasileño. La guerra duró cuatro años y terminó sin que jamás fuesen restituidas a los campesinos las fracciones de tierra que les pertenecían. La pacificación requerida por el invasor extranjero, que demandaba seguridad de dominio, terminó con el exterminio de todos los combatientes de la región conflagrada, estimado en 30 mil personas (Fraga, 2010; Galeano, 1989).

Esa fue una de las muchas insurrecciones campesinas ocurridas desde la abolición de la esclavitud (1889) hasta antes de la década de los sesenta del siglo xx, momento en que fue instaurada la más larga y sangrienta dictadura militar en Brasil, en respuesta al movimiento campesino que más amenazó las estructuras del Estado oligárquico, las Li-

gas Campesinas. A pesar de la represión y el exterminio sistemático de los líderes, el fundamento movilizador de las luchas —la prohibición de la tierra que trabajan— perpetuó la resistencia que, posteriormente, se constituiría en fuerza decisiva para el derrumbe del régimen militar, ocurrido en 1985.

Ese momento político expresa la reducción del campo de acción de la oligarquía y las prescripciones de la Constitución Federal de 1988 lo confirman. Promulgada sobre la égida de la democracia representativa, por primera vez, el derecho de propiedad absoluto, extensivo a todos los seres humanos de la tierra, ejercido durante casi cuatrocientos años de esclavitud, es atacado parcialmente. En el documento constitucional, el derecho de propiedad pasa a ser condicionado al cumplimiento de la función social de la tierra, apareciendo por primera vez la posibilidad de expropiar grandes propiedades para fines de la reforma agraria. Al mismo tiempo, artículos atenuantes fueron incluidos en el cuerpo del texto constitucional, al obligar al gobierno a pagar previamente el valor del mercado de las tierras expropiadas a los afectados.

Aunque ha sido producto de intensas luchas políticas, el documento constitucional es lo suficientemente dudoso para permitir grandes batallas legales que tienden a favorecer a los grandes propietarios. En la coyuntura actual, en la que el poder de movilización de los campesinos y de la sociedad civil organizada es frágil, cada vez menos se consigue hacer frente a las decisiones legales que los favorezcan, ya que el bloque oligárquico no está solamente compuesto por la clase propietaria del suelo.

Con el fin de bloquear la fuerza campesina, dentro del gobierno militar se emprendieron estrategias de cooptación de la burguesía sin relación con los agronegocios. Por medio de políticas de subsidios fiscales, fueron concedidas grandes extensiones de tierra a banqueros, corporaciones industriales y comerciales, con el pretexto de aumentar las inversiones necesarias para modernizar el campo. Se reforzó así la alianza entre la tierra y el capital, alianza que explica, por ahora, el esfuerzo exitoso para destruir los marcos jurídicos, sustituidos por una legislación

más favorable a la legalización del acaparamiento de tierras públicas, al despojo de tierras indígenas y de poblaciones tradicionales, así como la destrucción ambiental.

Ese círculo de fortalecimiento se intensificó en la última década, cuando se observó mayor articulación ruralista en el parlamento (Gonçalves, 2012). Paradójicamente, esto coincide con el inédito ascenso de un partido de base popular que desde 2003 gobierna el país, el Partido de los Trabajadores (PT). Fue en ese contexto político que importantes cambios legales fueron llevados a cabo, aquí sólo se mencionan dos: sanción al acaparamiento de tierras y legalización de prácticas de crímenes ambientales. Se comienza por el segundo, que promueve la modificación del Código Forestal Brasileño, por medio de la Ley 12651, sancionada en 2012.

Para ello, fue decisiva la estrategia discursiva en donde la deforestación sería una condición para ampliar las áreas cultivadas y mantener la posición destacada en el mercado de productos: en 2008, el país contribuyó con 5.2 por ciento de las exportaciones agrícolas mundiales (FAO, 2010). Al final, es una modalidad particular de acumulación por desposesión (Harvey, 2013), manifestada en la vulneración de los modos de vida tradicionales, en la generación de un creciente pasivo ambiental y en la distorsión del mercado de tierras en perjuicio de los agricultores más frágiles.

Brasil detenta la mayor concentración de la tierra en el mundo; a pesar de que cinco países lo superan en términos del Índice de Gini, sus dimensiones son incomparables. El de Brasil es de 0.85, el mayor corresponde a la República Checa (0.92), cuyo territorio representa apenas 0.9 por ciento del brasileño (WB, 2010).

Un ejemplo extremo de esa situación es la propiedad Curuá, localizada en el Amazonas: en 2011 todavía logró poseer un título válido de propiedad por 4.7 millones de hectáreas, ocasión en que el Ministerio Público determinó la anulación del registro de propiedad por comprobarle práctica de acaparamiento, o sea, apropiación ilegal de tierras públicas (Pinto, 2011; MPF, 2013). Cuando se identificaron otras áreas

controladas por el supuesto propietario, igualmente de origen dudoso, su patrimonio agrario llegó a los 7 millones de hectáreas (SRFB, 2001).

Ese es un caso cuya excepcionalidad manifiesta la dimensión del monto de tierras y de prácticas territoriales heredadas del pasado colonial. Como estrategia inseparable de la creación de propiedad privada, ampliamente apoyada por el acaparamiento de tierras públicas, en la actualidad, se encuentra en la última frontera: el Amazonas Legal,¹ que corresponde al 49 por ciento del territorio brasileño.

Su estampa en la región culminó en una investigación por el Congreso Nacional que, aunque con probadas acciones criminales (SRFB, 2001), no ha legislado para detener el proceso y castigar a los involucrados. Al contrario, actúa en favor de su legalización: gracias a la sanción de la Ley 11952, desde 2009 las tierras públicas indebidamente apropiadas en el Amazonas están siendo legalizadas, lo que en la práctica anula la orden jurídica vigente desde 1850, cuando se dio la institucionalización de la propiedad privada en el país. Con esa ley, el Estado renunció a 67 millones de hectáreas de tierras públicas, de las cuales apenas 8.3 millones pueden ser tituladas, caso que obedece a la Constitución, que prescribe la titulación de bienes ocupados por campesinos que sobreviven del trabajo familiar (Umbelino, 2010: 58).

Dicho acto gubernamental es el que mejor explica cómo se está desarrollando el proceso de apropiación de la renta capitalizada, una de las fases de la acumulación por desposesión. En el periodo de 2002 a 2013, el precio promedio de las tierras en el Amazonas, calculado por el sector de crédito del Banco de Brasil (citado en Monteiro, 2014) subió 509.7 por ciento, en tanto el salario mínimo subió 238 por ciento. Con menor intensidad, dependiendo de la región, esa manifestación en las propiedades rurales ha sido generalizada, siendo directamente influenciada por el aumento de las capacidades de despojo social que emana del monopolio de la tierra.

¹El Amazonas Legal es el área que cubre nueve estados brasileños pertenecientes a la Cuenca del Amazonas y su zona de ocurrencia de vegetación amazónica (N de la T).

La concentración del suelo, sobre todo en áreas de apropiación capitalista reciente, como el Amazonas, está asociada al trabajo esclavo, a diferentes formas de violencia contra los poseedores y a la usurpación de tierras indígenas. En el contexto de dichas embestidas, existe otro objetivo preferencial, el bosque, de donde se extrae madera de excelente calidad, cuya irreproducibilidad responde en gran medida al elevado valor comercial. A ritmo de la ley del más fuerte, el imperio de la violencia colecciona víctimas: en el periodo de 1985 a 2010 fueron asesinadas 1,033 personas solamente por conflictos agrarios en el Amazonas Legal (CPT, 2011).

Ese saldo en vidas, correlacionado con el avance de biomas tropicales, no se puede atribuir a la ausencia de leyes, porque desde el periodo colonial existe legislación forestal que, a pesar de los cambios sufridos, ha estado lo suficientemente alineada para hacer compatible eficiencia económica con conservación, aunque esta segunda dimensión nunca ha sido cumplida.

Mas la conquista de la democracia, por muy frágil que sea, es la expresión del empoderamiento de la sociedad frente a las oligarquías que, por primera vez, se han visto amenazadas por estar en evidente desacuerdo con lo que estaba prescrito en términos de conducta ambiental, particularmente con respecto a la vegetación nativa que debería ser mantenida en las propiedades y que no sucedió así.

La furia depredadora de los bosques, especialmente en el Amazonas, provocó reacciones internas y externas que obligaron al gobierno a adoptar medidas que pudieran contenerlas. Bajo ese contexto, fue promulgada la Ley de Crímenes Ambientales (Ley 9605/1998), que estableció castigo a los madereros, pero la dimensión del territorio brasileño, asociada a la falta de determinación política para cumplirla, significó que no tuviese ningún efecto práctico.

Una década después, una nueva ofensiva contra los madereros tomó forma y, por primera vez, el gobierno acabó por condicionar la liberalización del crédito agrícola a la comprobación legal de que las propiedades se encontraban ambientalmente dentro de la ley (Decreto Federal

no. 6514/2008).² Fue la posibilidad real de afectación a su condición de rentistas, el acceso privilegiado de un volumen de recursos públicos que ni el sector público ni el privado tienen en el país, lo que llevó a los ruralistas a una resuelta movilización.

En cuatro años, consiguieron cambiar radicalmente el Código Forestal, haciéndolo compatible con las actividades depredadoras y, más que eso, creando los instrumentos para cobrar de la sociedad nativa entera un impuesto adicional, denominado «servicios ambientales», en favor de los que mantienen vegetación nativa en sus propiedades. Con el paso del tiempo, una fuerte presión ejercida sobre la Presidencia de la República culminó en la promulgación de cuatro nuevos Decretos de Ley³ prorrogando el plazo para su aplicación y manteniendo el flujo de los créditos al sector. Para 2015, continúa suspendida la exigencia de adecuación ambiental de las propiedades rurales para fines de empréstitos subsidiados.

La legitimación vino del discurso oficial justificando que los cambios eran necesarios para los pequeños propietarios con amenazas a la supervivencia si tenían que recuperar y mantener la vegetación nativa en la propiedad. A pesar de ser usados dichos propietarios como fuerza legitimadora de retroceso, los principales beneficiados fueron los grandes propietarios, que controlan la mayor parte de las tierras de cultivo, porque la Ley concedió amnistía a todos los crímenes ambientales asociados al desmantelamiento realizado en 2008.

Además del vacío legal que una decisión de esa envergadura provoca, fueron flexibilizados los parámetros de protección ambiental donde la conservación deja de ser una imposición inseparable del derecho de la propiedad privada (Marés, 2003). Al ser restaurada la prerrogativa de los servicios ambientales, se indemniza a quienes conservan la vegetación nativa, y se elimina, en la práctica, el principio constitucional de función

² Los artículos 43, 48, 51 y 53 definen como crimen el retiro de vegetación en áreas de preservación permanente y de reserva legal y determinan el registro de zonas intocables en la Notaría del Registro de la Propiedad.

³ Decretos de Ley 6686/2008; 7029/2009; 7497/2011 y 7640/2011.

social de la tierra. Bajo esos términos, lo que antes se concebía como bien común en la legislación brasileña, ya que ningún propietario tenía derecho a deforestar más allá de una proporción ambientalmente segura, fue convertido en mercancía, a ser pagada por la sociedad para que se garantice el mantenimiento de equilibrio de los ecosistemas indispensables para toda forma de vida.

Se entiende que tal desenlace es explicado por la ausencia de correlación de fuerzas en una sociedad y no de una relación simple, como se ha hecho saber, entre la densidad económica y poblacional, porque solamente 15.6 por ciento de la población brasileña vive en el campo (IBGE, 2010) y apenas 6.5 por ciento del PIB es proveniente del sector agropecuario (CEPEA, 2014). Más bien, las economías capitalistas con tales características se sustentan en alianzas entre propietarios rurales y empresarios urbanos, algo semejante a lo identificado por Kay (2009).

En el caso brasileño, la tesis del capitalismo rentista clarifica los matices de esta alianza donde el sector agrario arcaico es parte constitutiva de los sectores dinámicos de la economía (De Souza, 1994; Umbelino, 2003), expresado en casos como el de la propiedad Curúa, en que el propietario impostor no sólo pertenece a los 100 hombres más ricos del mundo, sino también es fundador de C.R. Almeida, considerada la sexta mayor empresa de la industria de la construcción civil en el país en 2010, en la categoría de liquidez general (Exame, 2010).

La coincidencia de nombres asociados a las extensas propiedades y a grandes negocios urbanos podría prolongarse considerablemente, porque se trata de una estrategia creada durante la dictadura militar para debilitar la lucha por la reforma agraria que había alcanzado su auge, al mismo tiempo en que estaban dadas las condiciones materiales para que la industrialización se consolidara. Simultáneamente prevalecía la idea de que sólo la industria podía promover el desarrollo, y aún es hegemónica, pese a la disidencia expresada en reacciones que no cuentan con proyección a causa del férreo control de clase sobre el aparato de Estado y los medios de comunicación.

De cualquier modo, está establecido un contradiscurso que, más allá de los puntos de referencia del desarrollo alternativo, evoca a una alternativa del desarrollo (Houtart, 2010). Se trata de un nuevo movimiento que requiere, una vez más, de un amplio esfuerzo de movilización y luchas sociales. Ya en el pasado fue posible gracias a la evidencia de que la base de la economía agroexportadora latifundista no fue capaz de garantizar la provisión de materia prima para el sector, al mismo tiempo en que se podía atribuir al monopolio de tierra el raquitismo del mercado interno, el mayor obstáculo de la dinamización de la economía capitalista; por eso, la reforma agraria aparecía como la salida urgente.

Sin cooptar a la burguesía urbana no habría sido posible evitarla y, para hacerlo, el Estado autoritario, visceralmente comprometido con las oligarquías, implementó una política de renuncia tributaria para las actividades urbanas cuyos empresarios se embarcaran en proyectos agropecuarios integralmente financiados por el gobierno. Con el pretexto de modernizar la agricultura para dar sustento a la industrialización, se transfirieron vastas extensiones de tierras públicas a tal segmento, lo cual apenas una parte era característicamente burguesa, dada la histórica contribución de clase dentro de la economía agroexportadora, que tiene en las actividades urbanas una diversificación de negocios, de ahí su fuerte identidad de clase.

La maniobra que forjó la alianza tierra-capital (De Souza, 1994) proporcionó el cierre de la brecha emancipatoria con la adhesión de quienes ahora tienen en la tierra una forma nueva de patrimonio de bajo costo y libre de riesgo. En su interior, se implantó un proyecto de modernización conservadora, que se refleja en indicadores diametralmente opuestos: de un lado, prominencia económica, del otro, desigualdad social. Eso echaría raíces dentro de las veinte más grandes economías del mundo, ya que Brasil es el segundo país más desigual, incluso cuando se compara la participación del 10 por ciento más pobre en la renta nacional, pasa a primera posición, siendo que la mayor parte está en el campo (OXFAM, 2012).

Para eso, es insuficiente o inexistente la tierra que se le atribuye a la vulnerabilidad extrema. Conforme a lo detallado en la Tabla 1, los productores cuyas áreas son menores a 10 hectáreas y que corresponden a 52.8 por ciento de los agricultores brasileños, tienen una media inferior a 2.9 hectáreas y una producción promedio, en valor por hectárea, de R\$ 2,793.20 (\$1,019.73 USD). Por el otro lado, el área promedio de las propiedades con extensión superior a mil hectáreas es de 3,155 hectáreas, con una producción promedio por hectárea de R\$309.12 (\$112.85 USD) (Tomiasi, 2014).

Tabla 1
Distribución de tierras según Censo Agropecuario, Brasil (hectáreas)

Área territorial de Brasil	853´363,612	
Reservas indígenas	125´545,870	
Reservas ambientales	72´099,864	
Área con cuerpos de agua	11´455,300	
Área urbanizada	2´073,700	
Total de área no imputable a propiedades agropecuarias	211´174,734	
Área declarada por propiedades agropecuarias	333´679,147	
Área omitida por propiedades agropecuarias	308´509,731	
Total área imputable a propiedades agropecuarias	642´188,878	
ESTRUCTURA AGRARIA SEGÚN DIMENSIONES DECLARADAS	No. DE UNIDADES AGRÍCOLAS (PROPIEDADES)	ÁREA
Hasta 10 has	2´732,170	7´798,777
10 a 100 has	1´971,600	62´893,978
100 a 1000 has	424,288	112´844,186
Más de 1000 has	47,578	150´143,096
Total declarado por propiedades	5´175,636	333´679,147

Fuente: IBGE, 2009.

En promedio, cada gran propiedad ocupa un área correspondiente a 1,104 pequeñas, indicador de una relación asimétrica, porque ese cálculo considera apenas las tierras declaradas en exploraciones agropecuarias, donde más de 308.5 millones de hectáreas fueron omitidas por los propietarios; el Censo contabiliza solamente 333.6 millones como área de dominio privado, cuando en realidad es de más de 642 millones. Como se detalla en la Tabla 1, el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, IBGE) utilizó la expresión área con otras ocupaciones (IBGE, 2009: 100) que cubre todos los usos posibles. En realidad, la definición fue una salida política encontrada por el órgano para no explicar la dimensión del fraude involucrado en las tierras en el país y donde desaparecieron de las cuentas oficiales nada menos que 48.1 por ciento de ellas.

Como la legislación prescribe la desapropiación para grandes propiedades, y sólo en el caso de que fueran improductivas o no cumplieran con la legislación ambiental o laboral, se supone que la pertinencia de ocultar la dimensión real de las propiedades al declarar para el Censo se debe a que es mayor a ese estrato. Lo mismo sucede para el acaparamiento de tierras, porque la legislación reconoce el establecimiento de propiedades de hasta 100 hectáreas en tierras públicas y dispone mecanismos de regularización. Se distingue del acaparamiento porque se trata de áreas consideradas productivas por el trabajo de la familia y debe, por tanto, proporcionar sus medios de vida (Ley 6383/1976). Es por eso que los conflictos más violentos están ocurriendo en el Amazonas, región que concentra las unidades de conservación, áreas indígenas y tierras públicas todavía identificables, sobre las cuales el uso campesino puede ser legitimado por la ley.

Al menos que la información dada al Censo Agropecuario pudiesen repercutir directamente sobre los declarantes, se trata de un levantamiento oficial que, al depender de la composición de las fuerzas políticas, pudiera amenazarlos, como aconteció en el caso de la legislación ambiental. Por eso, en ese o en los censos anteriores, la declaración de propiedad hace tiempo que se habría considerado como fuera de la ley.

La fracción desaparecida como expresión del territorio nacional tiene mucho que decir sobre el acaparamiento de tierras públicas como parte constitutiva de la gran propiedad y sus modalidades de acumulación de capital.

Es cierto que tales vulnerabilidades inquietan a la oligarquía y al aparato institucional a su servicio; conscientes de que la legitimación de sus prácticas, la condición para su perpetuidad en cuanto a clase hegemónica, depende fundamentalmente de que se omita o que se afirme su perfil productivo así como su respectiva importancia económica para la nación. La falsificación de información continuará siendo un expediente válido en cuanto a integración del banco de datos a favor de la transparencia sobre la situación real de la tierra y de la producción de Brasil como una posibilidad técnica, pero sin ninguna posibilidad política de ser efectuada.

Aunque el incremento proveniente de las innovaciones técnicas sea una realidad en todas las actividades rurales y deba ser repasado periódicamente, como previó la Ley 8629/1993, estratégicamente no han cambiado desde inicios de la década de los años ochenta, cuando el padrón técnico en la agricultura era incipiente y la productividad muy baja. Como la improductividad es el motivo principal capaz de llevar la desapropiación para fines de la reforma agraria y obligatoriamente debe ser medida en las propiedades que se convierten en objeto de litigio por los campesinos en lucha, la estrategia ha sido mantener los valores de referencia bajos o suficientes para que la legalidad sea medida como utilización ínfima de tierras.

En los últimos treinta años, la única tentativa de actualización de los índices de productividad aconteció en 2006, después de concluidos los estudios del Ministerio de Desarrollo Agrario, que en esa ocasión propiciaron un reajuste de 30 por ciento. Aunque eso fuese absolutamente insuficiente para atenuar las distorsiones derivadas del aumento promedio de la productividad en las tres décadas anteriores, estimado en 300 por ciento, la articulación de los ruralistas se concentró en el Ministerio de Agricultura, que se ha negado a validar el cambio en esa ocasión, y

no ha sucedido hasta el momento, aunque desde 2010 se tramitó una Acción Civil Pública interpuesta por el Ministerio Público Federal para que eso ocurra (MPF, 2010).

Eso sucedió en los casos en que miembros de la justicia brasileña recurrieron a instrumentos jurídicos para frenar las irregularidades al interior del Estado, hecho que revela cuán contradictorio es, de ahí la necesidad de analizarlo desde el prisma de la hegemonía, donde las contradicciones de clase se expresan en la estratégica combinación entre agilidad y lentitud institucionales conforme al contenido de estancamiento y correlación de fuerzas en confrontación.

Prueba de ello es que poco se avanzó con respecto a la Ley 10267/2001, que regula las acciones de la Notaría del Registro de la Propiedad, un servicio privado y descentralizado que, paradójicamente, ejerce el control de la situación jurídica de todas las tierras del país. Por eso, las únicas informaciones precisas que existen sobre las tierras privadas y, consecuentemente, públicas, están dispersas por los 5,564 municipios donde, a menudo, existen varios registros.

Esa pulverización, que continúa siendo la principal aliada del acaparamiento en Brasil, resulta ser un vicio de origen cuando se instauró la República. Con todo, su persistencia se explica menos por las dificultades prácticas del Estado para tomar para sí el control de tales informaciones que por la conveniencia política de renuncia, dado que en los registros los fraudes con tierras públicas son consumados, entonces sólo largas batallas judiciales pueden restaurarlas. Por ello toda la información pública disponible sobre la propiedad de la tierra está basada en la autodeclaración de quien la controla, siendo una inconsistencia de los datos oficiales, como el caso del Censo Agropecuario.

La combinación entre inercia y benevolencia institucional y el escenario propicio para el no cumplimiento de la función social de la propiedad rural impone marcas territoriales muy profundas en la concentración de la tierra y la dependencia de los lugares para con las actividades primarias, porque, más allá de los grandes propietarios que están generalmente ausentes, implica inyectar en otros lugares ingresos

obtenidos, lo cual no genera empleos y la incipiente renta circulante en pequeñas ciudades.

Esto provoca el deshilacho del tejido social en regiones donde el sector industrial y de servicios es poco dinámico, pues en la mayor parte del año la fuerza de trabajo económicamente activa está desocupada, incapaz de movilizar la economía local. Existe un colapso en contenido con políticas sociales compensatorias que, aunque imprescindibles en el plano inmediato, a mediano y largo plazo no se traducen en desarrollo porque los individuos beneficiados son despojados de las condiciones concretas de protagonizar su devenir.

Esa modalidad de socialización de pérdidas impuesta por la oligarquía resume el pasivo ambiental, sobre el cual todavía poco se habla en términos monetarios, porque es difícil contabilizar impactos de larga duración, muchos de los cuales son irreversibles. Aunque las prácticas predatorias sean extensivas a todos los estratos de propiedad, los titulares de áreas extensas cuyo dominio legal fue defraudado o puede ser cancelado por razones de improductividad, tienden a extraer lo máximo en recursos naturales con el mínimo de inversión, de ahí que se trata de un negocio cuya rentabilidad está fundada en la depredación.

Esa lógica explica la deforestación a tasas incompatibles con el uso productivo de la tierra, siendo ejemplar el del Amazonas Legal, donde se destinó apenas 4.9 por ciento del área deforestada para cultivos en 2008 (EMBRAPA-INPE, 2011). Lo mismo se trata del índice inferior al que se tiene en las regiones donde la población está consolidada, el problema es general en todo el país: el IBGE estimó en 52.7 millones de hectáreas el área con cultivos temporales, equivalente a 8.7 por ciento del área con propiedad declarada (INCRA, 2013). Para el Banco Mundial, ese porcentaje sería 8.1 por ciento (WB, 2010). Esos son signos de ociosidad/improductividad excepcional en un país donde la eficiencia en la agricultura está asociada a la gran propiedad, pretexto capaz de cubrir la dimisión del Estado a las políticas territoriales inclusivas, como la de la Reforma Agraria.

La opción explícita por un concepto de desarrollo complaciente, que favorece al monopolio de tierra, es portadora de un grave cobro a la sociedad, a veces manifestado de inmediato, a veces expresado en vulnerabilidad socioambiental de difícil reversión. Actualmente, las principales evidencias son la flexibilización de la legislación ambiental y la tentativa de destrucción de los marcos protectores de territorios indígenas y de comunidades tradicionales, para que más tierra alimente el molino satánico de la acumulación, para utilizar la expresión de Polanyi (1980: 86) que condiciona inclusive el derecho a la existencia de incontables formas de vida de dividendos acumulados en forma de renta del suelo.

CONSIDERACIONES FINALES

En tiempos donde una de las palabras de orden en la agenda internacional es la necesidad de reducir la pobreza, se hace necesario traer a colación elementos teóricos y empíricos que desnuden las intenciones vacías y favorezcan acciones prácticas. Eso requiere de la comprensión de los puntos muertos y obstáculos que necesariamente se manifiestan en el interior de los Estados-nación, porque es, en esa escala, donde son ejecutadas las acciones cuyos desarrollos territoriales determinan los patrones de inclusión y las tasas de exclusión social.

Lo relevante de Brasil se debe menos a su posición territorial, demográfica y económica y más a sus avances alcanzados en los últimos años en reducción de la pobreza, cuyos resultados positivos se pueden disolver al mantener en el poder a la oligarquía para imponer una agenda en esencia disipadora de derechos y garantías fundamentales, que incluye tanto la dimensión ambiental como la humana.

La acción con particular eficacia tras bastidores del Estado ha conseguido imponer la disminución de normas jurídicas protectoras del bien común y éstas fueron conquistadas de la manera más dura por esa

sociedad marcada por el autoritarismo umbilicalmente alimentado por la tradición oligárquica.

Ejemplo de ello es el cambio en el Código Forestal Brasileño, con una legislación ambientalmente innovadora; explícitamente se convierte en el referendo sobre los crímenes ambientales pasados y sutilmente se torna en un instrumento de anulación de la función social de la tierra, principio constitucional estructural de cualquier Estado de derecho.

Otra investida al Estado de derecho tiene que ver con la Propuesta de Enmienda Constitucional (2000) que otorga capacidad al Poder Ejecutivo de destituir la incumbencia de demarcar y responder por la integridad de los territorios indígenas (PEC 215/2000). Esas atribuciones debieron haber pasado por el Parlamento, que es mayoritariamente ruralista y está ávido de legalizar tierras ya invadidas y reclamadas como si fueran propiedad privada. Todo indica que serán ampliados los márgenes legales para el despojo de los territorios ya reconocidos, ahora en litigio, gracias a un Poder Judicial absolutamente cómplice de los actos de los poderosos de la tierra.

Por más que se invoque la justificación del amplio beneficio económico del país, se ha legitimado la apropiación empresarial de las tierras, en tanto el argumento de los ruralistas es la necesidad de la seguridad jurídica para producir en el campo; en la práctica, el objetivo es la regulación de títulos de propiedad actualmente no válidos. La conversión de la propiedad acaparada en jurídicamente reconocida es condición previa para su ingreso en el circuito de mercancías, para así completar el de renta capitalizada, modalidad de la acumulación por desposesión que está en el corazón del capitalismo en Brasil.

Ya que el saldo económico de esa transferencia pudiese ser importante, vía la ampliación de áreas intensivamente cultivadas, en las evidencias indican que no lo será, por que no puede reducir la pobreza o la desigualdad, que son partes del mismo problema. Como reconoció la Organización de las Naciones Unidas, cuanto más altos los niveles de desigualdad, más difícil será reducir la pobreza (UNRISD, 2010). Por eso

los países pobres son más desiguales y, vale recordar, dentro de ellos, Brasil es el primero.

La concentración de tierras ha sido decisiva, y explica la forma cómo la tierra está apropiada sin el respeto a la agricultura y a sus agricultores, y se constituye en problema primario del proceso de acumulación del capital; de ahí su centralidad en la actualidad. Se reafirma la necesidad de estudios que promuevan una mirada atenta a los procesos en curso en el campo, con el fin de que sea recolocada en la agenda política la pertinencia de la profunda reestructuración agraria, compatible con los desafíos de conservación ambiental, con respeto a los territorios indígenas y tradicionales, y en contra de la eliminación de barreras a la plena realización de las potencialidades productivas del campesinado.

Eso significa confrontarse con el poder de acción del latifundio, en gran medida apoyado en la representación dualista, particularmente en la academia, que se resume en el presupuesto de la eficiencia y protagonismo económico de la gran propiedad en oposición a la supuesta incapacidad económica de los productores asociados por sus tierras y recursos insuficientes más que, conforme a los datos aquí expuestos, por haber demostrado un desempeño proporcionalmente excepcional.

Las estrategias de producción académica y reproducción social no típicamente capitalistas, en lugar de presentarse como un lastre del pasado, son una reserva insustituible para el futuro de la civilización como pregonan Mazoyer y Roudart (2010), donde no hay desprecio por la urgencia de democratizar la tierra, el otro nombre que se le dio a la naturaleza, diría Polanyi (1980).

REFERENCIAS

CENTRO DE ESTUDIOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA (CEPEA) (2014), *PIB do agronegócio*, en <http://www.cepea.esalq.usp.br/pib> (consultado el 10 de agosto de 2014).

- COMISSÃO PASTORAL DA TERRA (CPT) (2011), *Conflitos no campo no Brasil 2010*, Goiânia.
- DE SOUZA, Jose (1994), *O poder do atraso*, São Paulo, Hucitec.
- Diário Oficial da União (1976), «Lei 6.383/1976. Dispõe sobre o processo discriminatório de terras devolutas da União e dá outras providências», Brasília, 9 de diciembre.
- _____ (1988), «Lei 9.605/1998. Dispõe sobre as sanções penais e administrativas derivadas de condutas e atividades lesivas ao meio ambiente, e dá outras providências», Brasília, en http://www.ibama.gov.br/fauna/legislacao/lei_9605_98.pdf (consultado el 28 de diciembre de 2010).
- _____ (1993), «Lei 8.629/1993. Dispõe sobre a regulamentação dos dispositivos constitucionais relativos à reforma agrária», Capítulo III, Título VII.
- _____ (2002), «Lei 10.267/2001. Dispõe sobre a obrigatoriedade de georreferenciamento de todas as propriedades rurais e dá outras providências», Brasília, 30 de octubre.
- _____ (2008), «Decreto 6.514. Dispõe sobre as infrações e sanções administrativas ao meio ambiente, estabelece o processo administrativo federal para apuração destas infrações, e dá outras providências», Brasília, 22 de julio, en http://www.mma.gov.br/estruturas/imprensa/_arquivos/regulamento_lei_crimes_ambientais.pdf (consultado el 20 de marzo de 2011).
- _____ (2008a), «Decreto 6.686. Altera e acresce dispositivos ao Decreto 6.514, de 22 de julho de 2008, que dispõe sobre as infrações e sanções administrativas ao meio ambiente e estabelece o processo administrativo federal para apuração destas infrações», Brasília, 10 de diciembre, en http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/decreto/d6686.htm (consultado el 4 de febrero de 2011).
- _____ (2009), «Lei 11.952/2009. Dispõe sobre a regularização fundiária das ocupações incidentes em terras situadas em áreas da União, no âmbito da Amazônia Legal; altera as Leis 8.666/ 1993 e 6.015/1973; e dá outras providências», Brasília, 25 de junio.
- _____ (2009a), «Decreto 7.029. Institui o Programa Federal de Apoio à Regularização Ambiental de Imóveis Rurais, denominado «Programa Mais Ambiente», e dá outras providências», Brasília, 11 de diciembre, en http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D7029.htm (consultado el 18 de febrero de 2011).
- _____ (2011), «Decreto 7.497. Dá nova redação ao artigo 152 do Decreto 6.514, de 22 de julho de 2008, que dispõe sobre as infrações e sanções administrativas

ao meio ambiente e estabelece o processo administrativo federal para apuração destas infrações», Brasília, 9 de junio, en http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2011/Decreto/D7497.htm (consultado el 18 de septiembre de 2011).

_____ (2011a), «Decreto 7.640. Altera o art. 152 do Decreto 6.514, de 22 de julho de 2008, que dispõe sobre as infrações e sanções administrativas ao meio ambiente e estabelece o processo administrativo federal para apuração destas infrações», Brasília, 9 de diciembre, en http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/_Ato2011-2014/2011/Decreto/D7640.htm (consultado el 23 de febrero de 2012).

_____ (2012), «Lei 12651/2012. Dispõe sobre a proteção da vegetação nativa; Altera as Leis 6.938, de 31 de agosto de 1981, 9.393, de 19 de dezembro de 1996, e 11.428, de 22 de dezembro de 2006; Revoga as Leis 4.771, de 15 de setembro de 1965, e 7.754, de 14 de abril de 1989, e a Medida Provisória 2.166-67, de 24 de agosto de 2001; e dá outras providências», Brasília, 28 de mayo.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA E INSTITUTO NACIONAL DE PESQUISAS ESPACIAIS (EMBRAPA-INPE) (2011), *Levantamento de informações de uso e cobertura da terra na Amazônia*, Belém, en http://www.inpe.br/cra/projetos_pesquisas/sumario_executivo_terraclass_2008.pdf (consultado el 2 de junio de 2012).

EXAME (2010), *Maiores empresas por liquidez geral em 2010*, en <http://exame.abril.com.br/negocios/melhores-emaiores/empresas/maiores/1/2010/liquidez-geral/-/industria-da-construcao/-/-?> (consultado el 18 de julio de 2012).

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF UNITED NATIONS (FAO) (2010), *FAO Statistical Yearbook, World Food and Agriculture*, Roma, en <http://www.fao.org/docrep/015/am081m/am081m00.htm> (consultado el 14 de junio de 2012).

FRAGA, Nilson (2010), *Vale da Morte: o Contestado visto e sentido*, Blumenau, Hemisfério Sul.

GALEANO, Eduardo (1989), *As veias abertas da América Latina*, núm. 29, Río de Janeiro, Paz e Terra.

GONÇALVES, Sandra (2012), *A questão agrária no Brasil e a bancada ruralista no congresso nacional*, São Paulo, Universidade de São Paulo.

GOVERNO FEDERAL DO BRASIL (1988), *Constituição da República Federativa do Brasil*, Brasília, 25 de febrero.

HARVEY, David (2013), *Os limites do capital*, São Paulo, Boitempo.

- HOUTART, François (2010), *A agroenergia: solução para o clima ou saída da crise para o capital*, Petrópolis, Vozes.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE) (2009), *Censo Agropecuário 2006*, Rio de Janeiro.
- ____ (2010), *Censo Populacional 2010, Primeiros resultados*, Rio de Janeiro, en <http://www.ibge.gov.br/estadosat/perfil.php?sigla=mt> (consultado el 12 de febrero de 2011).
- ____ (2014), *Sistema IBGE de Recuperação Automática*, Rio de Janeiro, en <http://www.sidra.ibge.gov.br> (consultado el 4 de abril de 2014).
- INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZAÇÃO E REFORMA AGRÁRIA (INCRA) (2013), *Sistema Nacional de Cadastro Rural*, Estatísticas Cadastrais Situação Jurídica 2013, Brasília.
- KAUTSKY, Karl (1980), *A questão agraria*, São Paulo, Proposta.
- KAY, Cristobal (2009), «Development Strategies and Rural Development: Exploring Synergies, Eradicating Poverty», *The Journal of Peasant Studies*, vol. 36, núm.1, pp. 103-137.
- MARÉS, Carlos (2003), *A função social da terra*, Puerto Alegre, Safe.
- MARX, Karl (1974), *O capital*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- MAZOYER, Marcel y Laurence Roudart (2010), *História das agriculturas no mundo: do neolítico à crise contemporânea*, São Paulo, UNESP.
- MINISTÉRIO PÚBLICO FEDERAL (MPF) (2010), *Ação civil pública pela atualização dos Índices de Produtividade*, en http://www.prdf.mpf.gov.br/imprensa/arquivos_noticias/acp-indices-produtividade.pdf (consultado el 20 de junio de 2012).
- MONTEIRO, Lúcia (2014), *Preços de terras em Goiás subiram 323% em 12 anos*, en <http://www.radioriovermelho.com.br/site/noticia.php?id=8976> (consultado el 24 de septiembre de 2014).
- OXFORD COMMITTEE FOR FAMINE RELIEF (OXFAM) (2012), *Left behind by the G20?*, en <http://www.oxfam.ca/sites/default/files/Left%20behind%20by%20the%20G20%20Oxfam%20Report.pdf> (consultado el 7 de agosto de 2012).
- PINTO, Lúcio (2011), *A maior propriedade rural do mundo deixou de existir legalmente*, en <http://www.maranhonews.com/meio-ambiente/meio-ambiente/37-meioambiente/2036-a-maior-propriedade-rural-do-mundo-deixou-de-existir-legalmente.html> (consultado el 2 de agosto de 2012).

- POLANYI, Karl (1980), *A grande transformação: as origens da nossa época*, Rio de Janeiro, Campus.
- PROPUESTA DE ENMIENDA CONSTITUCIONAL (2000), PEC 215/2000. Proposta de Emenda Constitucional. Transfere a competência da União na demarcação das terras indígenas para o Congresso Nacional e possibilita a revisão das terras já demarcadas, em trámite.
- SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL (SRFB) (2001), *Relatório da grilagem de terras públicas na Amazônia*, en <http://pt.scribd.com/doc/33421741/Relatorio-Final-CPI-Terras-Amazonas-grilagem> (consultado el 26 de julio de 2012).
- TOMIASI, Eliane (2014), «The Agricultural, Environmental and Socio-political Repercussions of Brazil's Land Governance System», *Land Use Policy*, núm. 36, pp. 134-144.
- UMBELINO, Ariovaldo (2003), «Barbárie e Modernidade: as transformações no campo e o agronegócio no Brasil», *Terra Livre*, vol. 21, pp. 113-156.
- _____ (2010), «A questão da aquisição de terras por estrangeiros no Brasil», *Agrária*, vol. 12, pp. 3-113.
- UNITED NATIONS RESEARCH INSTITUTE FOR SOCIAL DEVELOPMENT (UNRISD) (2010), «Combating Poverty and Inequality», *Policy Brief*, núm. 1.
- WOLF, Eric (1976), *Las luchas campesinas del siglo xx*, México, Siglo XXI Editores.
- WORLD BANK (WB) (2010), *Indicator: Agriculture and Rural Development*, en <http://data.worldbank.org/indicator> (consultado el 12 de agosto de 2012).

DEBATE

LEGAL EMPOWERMENT OF WOMEN AND GIRLS: PROGRESS AND CHALLENGES

Naresh Singh*

ABSTRACT: The commission on legal empowerment of the poor (2008) estimated that four billion people on the planet could not use the law to improve their lives and livelihoods. Instead, they saw the law as punitive and therefore to be avoided. Half of these people, women and girls, suffer disproportionately and in specific ways that need special attention. This paper surveys the significant progress that women and girls have made in recent decades with respect to their legal rights but then goes on to identify the great distance still to be covered. Progress has been made, for example, with the right to education with respect to having more girls in school, to living healthier lives and having greater participation in the labourforce. Nevertheless, much more remains to be done in these areas but more so in having more voice and power in the political affairs of their countries, in control over income and assets, in vulnerability to violence at home and in their capacity to deal with shocks and stresses due to natural disasters and conflict. The paper will describe the benefits women were expected to gain from the Convention on the Elimination of all forms of Discriminations Against Women (CEDAW) and what has happened in practice. Finally, an agenda for action on legal empowerment of women and girls is presented.

KEYWORDS: legal empowerment, women, girls, voice, power.

* Consultor independiente en desarrollo internacional y ex director ejecutivo de la Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres auspiciado por el PNUD.

RESUMEN: La Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres (2008) estima que cuatro mil millones de personas en el planeta no podían utilizar la ley para mejorar sus vidas y medios de subsistencia. En lugar de ello, vieron la ley como punitiva y trataron de evitarla. La mitad de estas personas, mujeres y niñas, sufren de manera desproporcionada y de formas específicas que requieren atención especial. En este trabajo se examina el progreso significativo que mujeres y niñas han realizado en las últimas décadas con respecto a sus derechos legales, pero luego pasa a identificar el largo trecho que queda por transcurrir. Se ha avanzado, por ejemplo, en el derecho a la educación en relación con la presencia de más niñas en la escuela, una vida más saludable y mayor participación en la fuerza laboral. Sin embargo, queda mucho por hacer en estas áreas, más aún en tener voz y poder en los asuntos políticos de sus países, en el control de ingresos y bienes, en la vulnerabilidad ante la violencia en el hogar y en la capacidad para hacer frente a crisis y tensiones derivadas de desastres naturales y conflictos. En el texto se describen los beneficios que se espera puedan ganar las mujeres en la Convención sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (CETFD CM) y lo que ha sucedido en la práctica. Por último, se presenta un programa de acción de empoderamiento legal para las mujeres y niñas.

PALABRAS CLAVE: empoderamiento legal, mujeres, niñas, voz, poder.

The Commission on Legal Empowerment of the Poor in its report entitled: *Making the Law Work for Everyone* (UNDP, 2008) estimated that 4 billion people on the planet could not use the law to improve their livelihoods because of deficits in their agency as well as the opportunity structures they encounter. They are poor, marginalised or excluded. Most make their living in the informal sector and many even live in slums. Legal Empowerment was defined as both a process and an end in which the results are both greater protections and opportunities. The process involves legal identity, greater voice (capacity to articulate), mobilization for group action, contestation, and finally confirmation of economic, social and cultural gains in law. The focus is on access to justice and the rule of law, property rights, labour rights and business rights.

In this paper special attention is given to half of this disadvantaged group —women and girls— because they have been historically disenfranchised relative to their male counterparts and continue to face greater obstacles, but most importantly because of the skewed power differentials they still face. They lack power in decision-making from home to parliament; they lack control over the assets on which their livelihoods depend and very often over the use of their own bodies. This paper, however, is not so much on the fight for gender equality as it is in exploring how the law might be instrumental in helping women to achieve their full potential as they choose to define it. This of course requires an examination of how the law continues to fail them as well as the broader discussion of their human rights deprivations with special emphasis on economic, social and cultural rights (ESCR).

The paper begins with a quote on the emancipation of women, reviews the historical struggle for women's rights, the significant successes achieved in the socio-economic conditions of women and girls many of which are based on the realization of ESCR and the challenges which still lie ahead. It then discusses the international women's rights framework, followed by specific strategies for accelerating the realization of ESCR.

This quote from Emma Goldman (1910) sets the tone:

Emancipation should make it possible for woman to be human in the truest sense. Everything within her that craves assertion and activity should reach its fullest expression; all artificial barriers should be broken, and the road towards greater freedom cleared of every trace of centuries of submission and slavery. [...] those that do reach that enticing equality generally do so at the expense of their physical and psychical well-being. As to the great mass of working girls and women, how much independence is gained if the narrowness and lack of freedom of the home is exchanged for the narrowness and lack of freedom of the factory, sweat-shop, department store, or office? In addition is the burden which is laid on many women of looking after a «home, sweet home» — cold, dreary, disorderly, uninviting— after a day's hard work. Glorious independence!

The movement for woman's emancipation has so far made but the first step in that direction. It is to be hoped that it will gather strength to make another. The right to vote, or equal civil rights, may be good demands, but true emancipation begins neither at the polls nor in courts. It begins in woman's soul. History tells us that every oppressed class gained true liberation from its masters through its own efforts. It is necessary that woman learn that lesson, that she realize that her freedom will reach as far as her power to achieve her freedom reaches.

Pettiness separates; breadth unites. Let us be broad and big. Let us not overlook vital things because of the bulk of trifles confronting us. A true conception of the relation of the sexes will not admit of conqueror and conquered; it knows of but one great thing: to give of one's self boundlessly, in order to find one's self richer, deeper, better. That alone can fill the emptiness, and transform the tragedy of woman's emancipation into joy, limitless joy.

While addressing the requirements of women's self-empowerment, Goldman importantly points to the underlying *emancipation needed by both men and women*, especially those marginalized, but many in the mainstream as well. If legal empowerment of the poor is going to happen, if we are together as a society, going solve the poverty problem and

rise to the full potential of the human being in a flourishing society, then we do well to take these observations seriously.

MUCH HAS CHANGED BUT MUCH REMAINS TO BE DONE FOR WOMEN'S AND GIRLS' ESCR

The UNDP's WDR 2012 (World Bank, 2012) provides an up to date discussion of what improvements have occurred in the situation of gender equality and what still remains to be done. While it covers issues broader than the legal empowerment of poor women and girls its general findings provide a solid background for the arguments that follow in the chapter. The next few sections dealing with has improved, an historical overview of how these changes evolved in both the developed and developing worlds, and what still remains to be done are extracted from this report.

Despite the hardships many women endure in their daily lives, things have changed for the better —and at a speed that would not have been expected even two decades ago. In four major areas —women's rights, education, health, and labourforce outcomes— the gains in the second half of the 20th century were large and fast in many parts of the world. Improvements that took 100 years in wealthier countries took just 40 years in some low —and middle— income countries. Change has also been accelerating, with gender equality gains in every decade building on gains from the decade before.

Achieving equality in legal rights in today's high-income countries took considerable time. In contrast, gains under the law have occurred much faster in the developing countries, aided by a rising global consensus formal rights and guarantees of equality for women. In tandem with these gains in formal rights, low —and middle— income countries have seen unprecedented gains in outcomes for women, both in absolute terms and relative to men. More women are literate and educated than ever before, and the education gap with men has shrunk dramatically. For younger cohorts, the gender gap in primary education enrollments

has practically disappeared, and the gains in secondary and higher education have been enormous. Women are living longer and healthier lives in much of the world, in part because lower fertility has reduced their risk in childbirth. And they are participating more than ever in market work. Economic growth has driven much of the progress, through higher household incomes, better service delivery, and new labour market opportunities for women. But it has not been the only factor —the association between economic growth and better outcomes for women has been neither automatic nor uniform across countries.

Changes in one domain of gender equality have fostered change in others, influencing the next generation, reinforcing the whole process. For example, the expansion of economic opportunities for women in service industries in Bangladesh and India has boosted school enrollments for girls, which feeds into higher labourforce participation and better educational outcomes for the next generation. This is not to say that all problems have been solved or that progress was easy.

WOMEN'S RIGHTS: AN HISTORICAL PERSPECTIVE (*IBID*)

Women's circumstances in the 18th century were very different than they are today. In 1789, the French revolution asserted that men are «born and remain free and equal in rights» universally, but the *Declaration of the Rights of Man and of the Citizen* did not include women, and a year later, the National Assembly chose not to extend civil and political rights to women. The legal system in the British colonies, based on English common law, is another case. As Sir William Blackstone summarized in his *Commentaries on the Laws of England* in 1765:

By marriage, the husband and wife are one person in law: that is, the very being or legal existence of the woman is suspended during the marriage, or at least is incorporated and consolidated into that of the husband; under whose wing, protection, and cover, she performs everything; and is therefore called in

our law-french a femme-couvert. For this reason, a man cannot grant anything to his wife, or enter into covenant with her: for the grant would be to suppose her separate existence.

The march toward equal property and suffrage rights has been slow and long. Only in 1857 did the British Parliament pass the Matrimonial Causes Act, allowing married women to inherit property and take court action on their own behalf. And not until 1882 did the Married Women's Property Act recognize a husband and a wife as two separate legal entities, conferring to wives the right to buy, own, and sell property separately. Suffrage was not universal until 1928, when, as a result of the Representation of the People Act, women over age 21 received the vote on equal terms as men. The story is similar in Scandinavia: Norway, for example, provided full economic rights to women in 1888 and suffrage rights in 1913.

In the United States, New York was the first state to pass, in 1848, a Married Women's Property Act. Wives' rights to earnings and property gradually spread to other states over the following half century. Political voice was longer in coming. A proposed constitutional amendment guaranteeing women's right to vote was introduced in the U.S. Senate in 1878, but it did not receive a full vote until 1887, only to be voted down. Three more decades elapsed before the 19th amendment to the constitution guaranteeing universal suffrage was ratified in 1920. The struggle against discrimination in other domains, such as labour and family law, picked up momentum in the second half of the 20th century.

In the United States, until the passage of Title VII of the Civil Rights Act of 1964, women could legally be passed over for promotions in the workplace. Married women needed the consent of their husbands to obtain a loan. And marital rape was not recognized as a criminal act (Zaher, 2002). Until the 1980s, female flight attendants were required to be single when they were hired and could be fired if they married. In Germany in the early 1950s, women could be dismissed from the civil

service when they married. And through 1977, they officially needed their husbands' permission to work. Until reunification with East Germany in 1990, children of single mothers were assigned a legal guardian (Bennhold, 2010).

Japan's Equal Employment Opportunity Act of 1985 obliged employers merely to endeavor to treat men and women equally during job recruitment, assignment, and promotion. The mandate for equal treatment came about in 1997. The first domestic violence law was passed in 2001.

Progress has been faster in low —and middle— income countries (World Bank, 2012)

Progress has been most notable for political rights, tied to a change in the concept of citizenship. National franchise movements gave shape to a more inclusive paradigm of the nation-state in the first half of the 20th century. Until then, citizenship had long been construed as «male». Extending suffrage in already established nation-states involved local social movements and social networks redefining citizenship only after a lengthy renegotiation of domestic political power. In contrast, new nations emerged into a «new world order». National and international organizations embraced a gender-neutral model of citizenship, with women fully accepted as persons capable of autonomous decisions (Ramirez, Yasemin, and Shanahan, 1997). Only three countries that became independent in the 1900s (Austria, Ireland, and Libya) extended suffrage to men before women.

But Switzerland did not break with tradition and extend the franchise to women until 1971. Among the latest countries to give women the right to vote, Bhutan changed the practice of casting one vote per household and adopted women's full suffrage in 2008. Today, only Saudi Arabia restricts the franchise to men and removing this restriction for municipal elections is under consideration. Similar progress has been made in women's rights beyond full suffrage. In the Philippines, sweep-

ing legislative changes in the 1980s and 1990s recognized gender equality across a wide array of domains. The 1987 constitution reinforced earlier constitutions by giving added emphasis to the notion of gender equality. The Comprehensive Agrarian Reform Law of 1988 assured equal rights to ownership of land. And a 1989 act amended the Labour Code to protect women from discrimination in hiring and pay.

Similarly, in 2004, Morocco overhauled its family code to promote greater equality between women and men in multiple spheres. The ratification of CEDAW and other international treaties established a comprehensive framework to promote equality for women. These treaties spurred further progress toward securing formal rights in other domains of women's lives, in large part by facilitating new legislation or promoting the repeal of discriminatory legal provisions. In 2005, the Kenyan Court of Appeal held that there was no reasonable basis for drawing a distinction between sons and daughters in determining inheritance. In 2001, the Tanzanian High Court held that a widow is entitled to administer the estate on behalf of her children. In both cases, principles of equality and nondiscrimination prevailed.

SUCCESS IN MANY AREAS

The march for women's rights has gone hand in hand with better outcomes for many women both in absolute terms and relative to men. During the past quarter century, sustained growth in many countries has reduced disparities on some dimensions of gender equality. And the pace of change in these outcomes has been much faster in today's low—and middle— income countries than it was in high-income countries. That can be seen in indicators as varied as fertility, female education and literacy, and female labour-force participation.

In most countries where broad-based income growth has combined with better institutions for service delivery and more economic opportunities for women, the improvements in these indicators have been

dramatic —and in some cases at rates never before witnessed. Moreover, they occurred along some dimensions even in the face of social turmoil or significant institutional challenges. One of the most dramatic cases cited in the WDR 2012 (World Bank, 2012) is that of Iran:

Human development outcomes among Iranian women have consistently improved along some key dimensions in the aftermath of the Islamic revolution:

- ✦ From 1979 to 2009, the Islamic Republic of Iran saw the world's fastest decline in fertility.
- ✦ from 6.9 children to 1.8 (below replacement).
- ✦ The female-to-male ratio in primary school is the world's highest, with 1.2 girls enrolled for every boy. The number of women in secondary school as a percentage of the eligible age group more than doubled from 30 percent to 81 percent, and in 2009, more than half of all Iranian university students, 68 percent of the students in science, and 28 percent in engineering were women.
- ✦ Women make up 30 percent of the Iranian labourforce today, with the percentage of economically active women having increased from 20 percent in 1986 to 31 percent in 2008.

Each of these three societies has faced some circumstances commonly viewed as constraining gender equality. Yet in all of them, income growth, better institutions for service delivery, and new market opportunities for women have contributed to greater gender equality in health, education, and labour market outcomes even as women in these countries continue to face significant challenges in other aspects of their lives.

More girls in school (ibid.)

More women are literate than ever before. Between 1950 and 2010, the average schooling for among young cohorts. In the United States, it took 40 years, from 1870 to 1910, for the share of 6–12-year-old girls in

school to increase from 57 percent to 88 percent. Morocco did the same in 11 years from 1997 to 2008.

Tertiary enrollment growth is stronger for women than for men across the world. The number of male tertiary students globally more than quadrupled, from 17.7 million to 77.8 million between 1970 and 2008, but the number of female tertiary students rose more than sevenfold, from 10.8 million to 80.9 million, overtaking men.

Healthier lives (ibid.)

The second half of the 20th century also saw large improvements in men's and women's health. Life expectancy at birth most clearly reflects improvements in health in populations across the world. The average number of years women could expect to live rose from 54 (51 for men) in 1960 to 71 (67 for men) in 2008. This period also saw the world's fastest ever decline in fertility —from an average of about 5 births per woman in 1960 to 2.5 in 2008, lowering the number of deaths associated with maternal mortality.

More women participate in the labour market

Female labourforce participation has grown since 1960, dramatically in some regions. Expanding economic opportunities have drawn large numbers of new female workers into the market. Between 1980 and 2008, the global rate of female labourforce participation increased from 50.2 to 51.8 percent while the male rate fell slightly from 82.0 to 77.7 percent. So the gender gap narrowed from 32 percentage points in 1980 to 26 percentage points in 2008 (ILO, 2010). Around the world, for very poor countries, female labourforce participation is high, reflecting a large labour-intensive agricultural sector and significant numbers of poor households (Mammen and Paxson, 2000).

In this situation, women are willing to enter the labourforce even at fairly low wages because unearned incomes are also low. As per capita incomes rise, unearned income rises (through higher male wages and

earnings), and these higher incomes are typically associated with women withdrawing from the labour market. Social barriers against women entering the paid labourforce also regain prominence, and their participation rates fall.

New labour market opportunities can spur investments in education and health for girls

How much parents invest in their children's education is partly determined by the returns to that education. Early studies showed that new agricultural technologies that favored women's production increased girls' enrollment (Foster and Rosensweig, 1999). A new generation of studies extends these insights in a globalizing economy. For instance, the rise of outsourcing in India offers new opportunities for women in the wage sector and increases parental investments in girls' education (Oster and Millet, 2010).

Evidence of greater returns was enough to stimulate greater human capital accumulation. It has often been posited that cultural and social norms (or «informal institutions») «hold back» human capital investments. So, many policy efforts try to change the status quo by trying to nudge norms. The results of the WDR 2012 present an alternative route—expand economic opportunities, and human capital investments in girls will increase. Markets can affect private household decisions, even with slow-moving social norms.

Recent findings suggest that women's rights and agency play a role seeing that those public investments are made. In a world where women care about different things from men (and women do appear to care for children more than men do), it may be that when women have more voice, they can drive institutional investments in a way that favors children. So, when women have more rights in the political arena, does the nature of public investment change? Yes.

MUCH REMAINS TO BE DONE

Things have changed for the better, but not for all women and not in all domains of gender equality. Progress has been slow and limited for women in very poor countries, for those who are poor, even amid greater wealth, and for those who face other forms of exclusion because of their caste, disability, location, ethnicity, or sexual orientation. Whether for comparisons between men and women in the same country, or absolute comparisons of women across countries, the progress in some domains is tempered by the sobering realities that many women face in others (World Bank, 2012).

Across and within countries, gender gaps widen at lower incomes, and, in the poorest economies, gender gaps are larger. The benefits of economic growth have not accrued equally to all men and all women for some parts of society. Household poverty can mute the impact of national development, and the differences are often compounded by other means of social exclusion, such as geography and ethnicity.

Improvements in some domains of gender equality — such as those related to occupational differences or participation in policy-making — are bound by constraints that do not shift with economic growth and development. Gender disparities endure even in high-income economies despite the large gains in women's civil and economic rights in the past century. These outcomes are the result of slow-moving institutional dynamics and deep structural factors that growth alone cannot address.

While much of the world has reduced gender gaps in health and education, conditions for women in some low-income countries have not improved much. In many South Asian and Sub-Saharan countries, girls' enrollments in primary and secondary education have progressed little. In Eritrea, the female primary net enrollment rate rose from a very low base of 16 percent in 1990 to just 36 percent in 2008. In Afghanistan, Chad and the Central African Republic, there are fewer than 70 girls per 100 boys in primary school. The Republic of Yemen has one of the World's largest gender disparities in net enrollment rates, and

progress has been difficult to sustain (Yukil, Keiko, Keiichi and Sakai, 2011).

In addition to household wealth, ethnicity and geography are important for understanding and addressing gender inequality. Even in countries that have grown rapidly, poor and ethnic minority women tend to benefit far less than their richer and ethnic majority counterparts. So, wide gender disparities endure. Many ethnic minorities are poorer and less urban than the general population. An estimated two-thirds of girls out of school globally belong to ethnic minorities in their countries (Lewis and Lockheed, 2007).

Other factors of exclusion, such as caste, disability, or sexual orientation, also tend to compound disadvantages in ways that affect development outcomes. And gender gaps have not narrowed in women's control over resources, women's political voice, or the incidence of domestic violence. In some cases, individual preferences, market failures, institutional constraints, and social norms continue to reinforce gender gaps despite economic progress. Income growth may also have unexpected adverse effects on gender equality through new gendered preferences. In other cases, development outcomes have not always reflected extensive formal gains in securing equal rights. Despite notable improvement in expanding legal guarantees to women and men alike, slow implementation has impeded a move into gender parity. Social norms continue to bind to varying degrees in all nations, and a chasm remains between theory and practice.

LESS VOICE AND LESS POWER

Some dimensions of gender equality where progress has been slowest fall in the domain of women's agency. Consider three aspects. First, women's ability to make decisions about earned income or family spending reflects their control over their own lives and their immediate environment. Second, trends in domestic violence capture intra household gender dynamics and

asymmetric power relations between men and women. Third, patterns in political voice can measure inclusiveness in decision-making, exercise of leadership, and access to power.

LESS CONTROL OVER RESOURCES

Many women have no say over household finances, even their own earnings. The Demographic and Health Surveys show that women in some developing countries, particularly in Sub-Saharan Africa and Asia, are not involved in household decisions about spending their personal earned income. As many as 34 percent of married women in Malawi and 28 percent of women in the Democratic Republic of Congo are not involved in decisions about spending their earnings. And 18 percent of married women in India and 14 percent in Nepal are largely silent on how their earned money is spent (UN-DESA, 2010). Husbands have more control over their wives' earning at lower incomes. In Turkey, only 2 percent of married women in the richest fifth of the population have no control over earned cash income, a proportion that swells to 28 percent in the poorest fifth. In Malawi, 13 percent of married women in the richest fifth have no control, compared with 46 percent in the poorest fifth.

Less control over resources and spending is partly a reflection of large differences between men and women in the assets they own. Assets are typically inherited, acquired at marriage, or accumulated over the lifetime through earnings and saving. Women typically earn less than men, particularly when aggregated over the life cycle. This disparity directly affects their ability to save, irrespective of male-female differences in savings behaviour.

Inheritance and property rights often apply differently to men and women so that gender disparities in access to physical capital and assets remain large and significant. Land makes up the largest share of household assets, particularly for the poorest and rural households. Women own as little as 11 percent of land in Brazil and 27 percent in Paraguay. And their

holdings are smaller than those of men. In Kenya, as little as 5 percent of registered landholders are women (Nyamu-Musembi, 2002). In Ghana, the mean size of men's landholdings was three times that of women's (Deere and Doss, 2006). In many countries, land ownership remains restricted to men only, both by tradition and by law. In most African countries and about half of Asian countries, customary and statutory laws disadvantage women in land ownership. According to customary law in some parts of Africa, women cannot acquire land titles without a husband's authorization (Katz and Chamorro, 2003). Marriage is the most common avenue for women to gain access to land. But husbands usually own it, while wives only have claim to its use. While property rights for women have slowly begun to improve in some countries, legislation has often proved insufficient to change observed practices

MORE VULNERABLE TO VIOLENCE AT HOME

Physical, sexual and psychological violence against women is endemic across the world. A flagrant violation of basic human rights and fundamental freedoms, violence can take many forms. International statistics are not always comparable, yet incontrovertible evidence shows that violence against women is a global concern.

LESS LIKELY TO HOLD POLITICAL OFFICE

Few nations have legal restrictions for women to run for public office, yet the number of women holding parliamentary seats is very low, and progress in the last 15 years has been slow. In 1995, women accounted for about 10 percent of members of the lower or single houses of national parliaments, and in 2009, 17 percent.

DIFFERENT RESPONSES TO SHOCKS AND STRESSES

Whether the source is financial, political, or natural, shocks and hazards can affect men and women differently, a function of their distinct social roles and status. First, market failures, institutional constraints, and social norms can amplify or mute gender differences in the impact of shocks. Second, those failures, constraints, and norms can amplify or mute gender differences in the vulnerability to shocks. The mechanisms that produce these outcomes are multiple.

Women, for example, appear more vulnerable in the face of natural disasters, with the impacts strongly linked to poverty. A recent study of 141 countries found that more women than men die from natural hazards (World Bank, 2012). Where the socioeconomic status of women is high, men and women die in roughly equal numbers during and after natural hazards, whereas more women than men die (or die at a younger age) where the socioeconomic status of women is low. Women and children are more likely to die than men during disasters. The largest numbers of fatalities during the Asian Tsunami were women and children under age 15. By contrast, 54 percent of those who died in Nicaragua as a direct result from Hurricane Mitch in 1998 were male.

INTERNATIONAL COMMITMENTS GOING FORWARD

The 2010 MDG Summit concluded with a global action plan to achieve the eight MDGs by 2015. It also adopted a resolution calling for action to ensure gender parity in education and health, economic opportunities, and decision making at all levels through gender mainstreaming in the formulation and implementation of development policies. The resolution and the action plan reflect the belief of the international development community that gender equality and women's empowerment are development objectives in their own right (MDG 3), as well as critical channels for the achievement of the other MDGs. Gender equality and women's empowerment help to pro-

mote universal primary education (MDG 2), reduce under-five mortality (MDG 4), improve maternal mortality (MDG 5), and reduce the likelihood of contracting HIV/AIDS (MDG 6). The 2010 resolution also stresses that achieving the MDGs will require coordinated interventions that target women and other vulnerable groups across sectors:

- ♦ Taking action to improve the number and active participation of women in all political and economic decision-making processes, including investing in women's leadership in local decision-making structures and creating an even playing field for men and women in political and government institutions.
- ♦ Expanding access to financial services for the poor, especially women.
- ♦ Investing in infrastructure and labour-saving technologies, especially in rural areas, that benefit women and girls by reducing their domestic burdens.
- ♦ Promoting and protecting women's equal access to housing, property, and land, including rights to inheritance.

These are all specific areas of legal empowerment and we will discuss them as well as related areas in terms of action options later in this chapter. But first let's take stock of international legal instruments relevant to the legal empowerment of poor women and girls.

INTERNATIONAL LEGAL INSTRUMENTS

Among the most important international instruments geared to the protection of the rights of women and girls are the Vienna Declaration, the Beijing Platform and Beijing +10 review, and CEDAW. Among these CEDAW is by far the most important and some of its salient features will be summarized.

Vienna Declaration at the 1993 UN World Conference on Human Rights confirmed that: the human rights of women and of the girl-child are an inalienable, integral and indivisible part of universal human rights. The full and equal participation of women in political, civil, economic, social and

cultural life...and the eradication of all forms of discrimination on grounds of sex are priority objectives of the international community.

Beijing Platform for Action 1995 was signed by 189 governments who thereby committed *themselves to include a gender perspective in all policies and programmes*. They agreed to take action on 12 Critical Areas of Concern, including women and poverty, women and health, education and training of women, women and the economy, women and armed conflict, and violence against women.

Beijing+10 (2005): Beijing Platform for Action reaffirmed by the UN at the Beijing+10 Review.

CEDAW: Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination Against Women.

Preamble to CEDAW: *Recalling that discrimination against women violates the principles of equality of rights and respect for human dignity, is an obstacle to the participation of women, on equal terms with men, in the political, social, economic and cultural life of their countries.*

Article 3

States shall take in all fields in particular the political, social, economic and cultural fields all appropriate measures including legislation to ensure the full development and advancement of women for the purpose of guaranteeing them the exercise and enjoyment of human rights and fundamental freedoms on a basis of equality with men.

The principle of «Intersectionality» is important to bear in mind: Gender discrimination intersects with discriminations based on "caste", class, disability, sexual orientation etc.

CEDAW has to be understood from the perspective of the dynamics of human rights treaty law and its domestic application, and the prin-

principles of CEDAW. The dynamics of human rights treaty law operate on the grounds that:

- ✦ Treaty law imposes obligations that are legally binding on the State.
- ✦ States commit to reordering domestic law and policy, as it touches on matters, which is the subject of the treaty concerned, according to universal and international standards.
- ✦ States parties submit themselves to international scrutiny.

The Principles of CEDAW are based on substantive equality not only formal legal equality but also equality of results in real terms such as equality of opportunity, equality of access and equality of results. CEDAW acknowledges that:

- ✦ discrimination is socially constructed;
- ✦ laws, policies and practices can unintentionally have the »effect« of discriminating against women;
- ✦ women have been discriminated against historically and do not necessarily come in to a situation on an equal basis with men;
- ✦ women may have less access to resources, less mobility, less years of experience, etc.;
- ✦ Hence they cannot access opportunity in the way men can. In most cases men will be more eligible because of historic advantage they have.

THE CEDAW FRAMEWORK

CEDAW demands a strategic view for women's advancement, a gender sensitive rights-based approach. This requires that all interventions for women by the state will be based on:

- ✦ the principles of the universality, the interrelatedness and interdependence of rights;
- ✦ the norms of substantive equality and non discrimination;

- ♦ efforts to ensure equality in the public and private spheres be it in the areas of private enterprise or the family;
- ♦ efforts to eliminate not only individual acts of discrimination but also systemic discrimination as manifested and justified in institutional practices;
- ♦ efforts to ensure de jure and de facto rights of women;
- ♦ the principle that it is the obligation of the state to ensure that women's rights are respected, protected and fulfilled.

While CEDAW forms part of international law, and is therefore legally binding on state parties, it has not been incorporated into domestic law in many countries, and is not therefore binding on their courts. There are no direct remedies for infringement of CEDAW in these courts –it cannot be cited alone as the basis for a case against an employer or the government. But it should form part of the principles of interpretation of the courts, and should inform the thinking and analysis of the judiciary and the legislature. A challenge for the implementation of CEDAW is to ensure the incorporation of the Convention into domestic law.

But apart from the need for greater recognition of CEDAW as a legal instrument, it has great weight as a tool to demand political accountability for states' obligations under human rights agreements. One way is through participation in the hearings when governments report to the CEDAW Committee on its progress in the implementation of the Convention. Another is using CEDAW as part of a strategy to develop a culture of human rights based approaches. Using CEDAW in policy work is a way of linking issues that are identified locally into a global human rights framework by quoting the obligations that the state has undertaken.

State obligation is legally binding. Article 26 of the Vienna Convention on the Law of Treaties (1969) states: «Every treaty in force is binding upon the parties to it and must be performed by them in good faith». And article 27 states: «A party may not invoke the provisions of its internal law as justification for its failure to perform a treaty».

States have a legal responsibility to comply. Failure to do so undermines the basis of international treaty law. «All States have a common interest in ensuring that all parties respect treaties to which they have chosen to become parties». The state entered into this obligation through the legal process of ratification and is therefore bound to ensure that the laws and practices of the country are harmonized with the principles of the treaty. Incorporating the treaty into domestic law is therefore desirable. This provides a basis for individuals to invoke the treaty in national courts and avoids problems pertaining to the translation of the treaty obligations into national law. Thus though the choice of the means of giving effect to the treaty is left to the State, there must be results and the CEDAW Committee will also review the means that has been used. It is also possible for women to petition national courts to force their governments to comply with their obligations under the treaty. The obligation of the State is towards all women within its jurisdiction and not only to those who are its citizens. The CEDAW Committee has developed jurisprudence through its Concluding Comments and through its dialogue with States Parties.

APPLICATION OF CEDAW TO LEGAL EMPOWERMENT OF RURAL WOMEN

CEDAW is one of the most widely ratified conventions in human rights history, but lacking an enforcement mechanism many consider its contributions to the actual achievement of women rights limited. One area in which its potential contributions are not well recognized is rural areas where law is functionally absent and where it has helped to inspire feminist activism (Vanegas and Pruitt, 2012). CEDAW recognizes rural women as a particularly disadvantaged group in need of additional rights. Article 14 addresses rural women exclusively and specifically, stipulating that they —like their urban counterparts— should enjoy a panoply of rights: education, health care, and an array of civil and political rights. Moreover, Article 14 enumer-

ates for rural women rights related to participation in agriculture and development more generally. It also includes the right for rural women to organize self-help groups and cooperatives for purposes of obtaining »equal access to economic opportunities through employment or self-employment,« a right not mentioned elsewhere in relation to all women. Finally, Article 14 enumerates for rural women a wider range of socioeconomic rights than CEDAW elsewhere recognizes for all women. These include rights to various types of infrastructure, including water, sanitation, electricity, transport, and housing. More specifically Article 14(2) (e) requires states to encourage and facilitate women's self help groups in rural areas. These groups have drawn on this article to get states to support their work (*Ibid.*).

The Role of NGOs

The domestic application of human rights norms requires in particular, effective enforcement mechanisms and the creation of a culture that encourages compliance with human rights principles and norms. A working premise that creates a synergy between the enforcement of rights and the culture of compliance with human rights norms is that a rights framework does not automatically confer rights; it only legitimizes the claims for rights and women have to be able to claim their rights. NGO advocacy is critical for all of this to happen as it can improve the flow of information from the international level of legal standards to the local level (including monitoring and facilitating the implementation of the Convention locally).

Women's and Girls Access to Justice and the Rule of Law

Women's capacity to access justice is hindered by structural inequalities and pressure coming from traditional stereotypes. The failure of the system to provide justice for women prevents them from filing grievances and suing or prosecuting those who violated their rights. This remains a significant human rights challenge. Many women are uninformed about the processes and the various possibilities they have to

access justice. In many countries, women suffer from a lack of education, which prevents them from reading and understanding complicated legal language. Moreover, they have very limited awareness of their rights, which undeniably excludes women from the judicial system and prevents them from defending themselves and obtaining remedies and reparations. This issue is particularly serious for migrant women: in addition to the lack of information, they also have to face cultural and language barriers if they do not speak the national language (Women's International League for Peace and Freedom, 2013).

Police officers often lack guidelines and information on women's human rights violations. They therefore don't know how to respond to violence against women, since they do not always know what constitutes a violation. There is therefore a critical need to combat this lack of education and information among police. Furthermore, women very often endure harmful gender stereotypes, especially when they try to bring complaints to the police. In cases of gender violence such as marital rape, they are usually discouraged to prosecute these violations, on the grounds that these are private issues that have to be dealt with amongst the family, not in a public trial. Women's credibility as victims and witnesses is often challenged by police officers and even judges who reproach women for their clothes and behaviors that they consider provocative (*ibid.*).

On the one hand women's behaviours such as abortion and sex work are criminalized, while on the other hand marital rape, forced marriages and honour killings are not always considered as violations in many countries and can therefore remain unpunished. It is often easier for women, especially for indigenous and rural women, to have access to traditional and informal systems of justice. Yet most of these systems are highly discriminatory and have a negative impact on women's rights. Discriminatory judicial practices are still very present in some countries (for instance in some Islamic republics) where informal systems of justice are still prevalent. That is why it is important to take such systems into account

to ensure that customary principles do not contradict the CEDAW Convention, and that they do not override the principle of equality.

Some have suggested the inclusion of customary justice actors in the formal justice system to encourage both systems to cooperate with each other, not only in order to facilitate women's access to justice but also to end discrimination against them (*ibid.*). Owing to the multiple costs that access to justice encompasses, the poorest populations often cannot afford access to justice. Women living in poverty are disproportionately impacted: many of them are dependent on their husbands and therefore cannot prosecute them in case of violations. Justice is incredibly expensive for women living in poverty, not only for criminal matters but also for civil cases, since most of the time they do not enjoy free legal aid for such procedures. Moreover, they also risk losing their job since their employers are unlikely to give them permission to leave work for attending sessions at the tribunal, not to mention some women cannot rely on anyone else for childcare.

There is an obvious and critical need to secure women's access to justice; their rights are violated not only during the assault but also during the whole litigation. Therefore, it is now time to move from acknowledgement to action (*Ibid.*). But how? Set out below are the some lessons learned by the IDLO (2013) from case studies intended to understand how poor women and girls can best get access to justice and the rule of law:

1. Legal empowerment strategies can be successfully used to improve women's access to justice in both formal and informal systems. One of the key problems for the achievement of gender equality lies in the inability of many women to use existing legal standards to realize their rights. Legal empowerment strategies, through legal literacy programs, legal aid or alternative dispute resolution mechanisms, can help create a «culture of justice» among women and ensure that principles of equality and nondiscrimination are not only enshrined in law, but also translated into practice. Evidence suggests that legal empowerment approaches to enhance women's access to

justice may work well in a variety of legal settings, including informal ones. For example, the fluidity and dynamism of informal justice systems can open up opportunities for modernization and progressive reforms around women's rights. Where women are provided with a forum to discuss and (re)interpret cultural or legal rules, the system may be open to positive transformation, particularly when it is both women and men who are advocating for a reinterpretation of such rules. Legal empowerment approaches may also work in informal justice settings because the customary authority of male leaders is generally connected to their ability to reflect the values and interests of the community. Thus, while customary male leaders often benefit from the status quo and resist positive change for women, they may also have incentives to respond to community expectations. In the same way, bottom-up legal empowerment approaches targeting women can pressure community leaders to reform discriminatory practices. When women are informed of their rights and encouraged to discuss or challenge informal laws and practices, they can put pressure on customary justice systems to better protect basic rights. In turn, this can reduce power imbalances and elite capture and improve the transparency of local government decision-making.

2. Legal empowerment strategies are most effective where implemented in conjunction with "top-down" measures and through local partners. While the state legal system alone cannot cure gender injustice, it is a key avenue for the achievement of gender equality. Law has the ability to deter discriminatory practices against women with the threat of punishment, and the capacity to influence and guide the behavioral norms and social interaction between men and women. A well functioning and non-discriminatory legal system can also serve as an accountability mechanism to ensure the compliance of informal practices with basic human rights standards and to prevent power abuses, while at the same time enhancing the predictability of informal decisions. Grassroots efforts to empower women are therefore more effective when coupled with «top-down» reforms aimed to ensure that justice systems, whether formal or informal, are in line with international laws and standards pertaining to gender equality. The presence of supportive constitutions and national laws plays a critical role in ensuring the effectiveness of legal empowerment interventions. Moreover, legal em-

powerment projects are most likely to have an impact on women's access to justice and gender inequality if they creatively draw on local knowledge and practices. This contributes to the legitimacy of the reforms and ensures their eventual sustainability.

3. Barriers to women's access to justice are multidimensional and go beyond legal aspects. Political, social, cultural, economic and psychological barriers that obstruct women's access to justice and legal empowerment are found at every stage of the «justice chain». The case studies clearly indicate that the disempowerment of women is not simply due to lack of knowledge of laws and legal procedures, but rather due to a host of economic, social and cultural practices that perpetuate inequality in the community and the society at large. Programs which encourage women to object to discriminatory practices are unlikely to provide meaningful relief unless the broader economic, social and security context is addressed. Research indicates that legal empowerment projects targeting women work best when combined with activities addressing a rule of law culture, women's economic autonomy and discriminatory attitudes within the community. To this extent, while legal empowerment is not the panacea to the wider problems of inequality, discrimination and the poverty of women, it can make a positive contribution, which, if properly integrated with other initiatives, will place women on a better trajectory towards effectively addressing discriminatory practices.
4. Legal empowerment programs designed to address women's access to justice need to be context-specific. Women's experiences in the justice system are diverse. There are no readymade formulas as to how women can be empowered to assert their rights and act as agents of sustainable social change. Rather, a number of questions should be asked: what is the best entry point for women to be empowered to use the legal system to advance their rights? What is the forum in which women's core concerns are dealt with? Is that system open to reform or would legal empowerment have limited results in that context, due to deeply entrenched gender stereotypes, vested interests in the status quo and power inequities? Each intervention should carefully examine where the opportunities are in a given context, whether that be in the formal or informal justice system and whether that be in targeting procedural or substantive aspects. Ultimately,

projects designed to be pragmatic, realistic and reflective of the local context demonstrate a higher rate of success.

The policy implications were summarized by IDLO (*ibid.*) as follows:

1. Consider legal empowerment approaches as part of the solution to advance women's access to justice. Invest more resources to identify and design effective, context-specific strategies to promote gender equality.
2. Explore the interface of informal and formal justice settings. Empowerment strategies need to be complemented with efforts to address discriminatory laws and obstacles to the use of the formal legal sector.
3. Engage with informal justice systems, despite the challenges of program design. Informal justice systems should not be pivoted against formal justice systems in a zero sum game.
4. Engage with civil society and support local ownership to ensure the legitimacy and sustainability of measures targeting women's access to justice.
5. Adopt a multi-disciplinary approach to women's access to justice. Investigate the potential of partnerships with non-legal service providers, in particular those working in the areas of women's economic empowerment and income generation, protection from violence and food security. Best practices include legal aid providers teaming up with non-legal service providers, such as combining with domestic violence counseling in women's shelters, or bundling legal aid delivery with existing services frequently accessed by women, such as midwifery services or microcredit schemes.

Property Rights of Women and Girls

Women's equal rights to access, own and control land, adequate housing and property are firmly recognized under international law (UN Habitat, 2002). However, at country level, the persistence of discriminatory laws, policies, patriarchal customs, traditions and attitudes in various countries are still blocking women from enjoying their rights. Even where statutory national laws recognize women's rights to land, housing and property, »traditional«

values prevail amongst judges, police officers, local councilors and land officials. They often interpret statutory laws in what at present are understood to be »customary ways«, as a result of which women are deprived of the rights they should enjoy under statutory law.

The UN Special Rapporteur on Adequate Housing confirms the dire situation of millions of women across the world: «In almost all countries, whether "developed" or "developing", legal security of tenure for women is almost entirely dependent on the men they are associated with. Women headed households and women in general are far less secure than men. Very few women own land. A separated or divorced woman with no land and a family to care for often ends up in an urban slum, where her security of tenure is at best questionable» (UN Special Rapporteur on Adequate Housing, 2002).

Women who are potentially able to meet their subsistence needs on their own may threaten to leave the household if they are not given a large share of the surplus (Braunstein and Folbre, 2001). However, due to patriarchal property rights, husbands control over the allocation of "wives" labour time, husbands can make decisions that reduce the value of their wives' alternatives to marriage. Both the right to manage land and control the income from production, encompassing secure rights to land access, have much deeper implications than mere access. For many women, access to land and property are essential to the production of food as well as sustainable livelihoods, but are dependent on natal and marital affiliations. In many countries, women can lose rights to land when there is a change in marital status, including marriage, divorce, or even death of a spouse (Giovarelli and Wamalwa, 2011).

Because of the worldwide prevalence of patrilineal inheritance customs, both productive resources and property such as household goods have ended up in the hands of men and not women. When only men have rights of inheritance or family succession, women have little opportunity to improve their status or living conditions within the family and community. Consequently, they are rendered dependent on male relatives for survival and have little say over how property is used to generate

income or to support families. Additionally, within patrilineal communities, there is a strong resistance by men towards endowing women, especially daughters, with rights to land access.¹

While there are a growing number of contemporary laws, as framed by the modern State, which give inheritance rights to daughters when they are recognized as individuals among the communities, the process of marriage and the traditionally patrilineal customs have remained largely unchanged. Thus, there remains a mismatch between marriage practices and inheritance laws, with the strength and biases of the marriage practice often overriding inheritance laws. This is also evidenced in the process of dowry practices. In many cultures, a daughter's dowry is viewed by her family as her direct portion of her inheritance, even though it may be typically absorbed by the new husband and his family. Thus, while in some communities women do have the formal rights to inherit lands, the social representation of inheritance in the form of dowries and the strength of the practice of marriage trump given laws.

In communal land tenure systems, women had significant indirect access and rights to use communal resources through their roles as household managers. They were further excluded when land tenure was individualized and invariably adjudicated and registered in the name of »heads of households« or men. Without legal protection, women are at risk of suddenly becoming landless, as has happened in the many cases where the husband sells the family land (*ibid.*).

Levels of education, often times products of restrictions on women's interaction with institutions which are primarily composed of men, create a mystique and illusion about legal actions. Additionally, ideologies about the conduct that a woman displays, normally taking the form of docility, can bring shame to the idea of challenging persisting gender inequalities in law, policy and land rights (McCreery, 1976).

The situation is further complicated by the fact that property rights have a degree of fluidity and dynamism not generally seen in other areas

¹En: wikipedia.org/wiki/womens_property_rights

of the law. Laws affecting women's property rights can run the gamut of the legal spectrum. From family codes to land titling regulations, constitutions to personal status codes, and civil codes to gender equality laws, women's property rights are affected by a multiplicity of overlapping laws — some of them contradictory. Thus women's ability to acquire, possess, manage and transfer property can be protected or undermined by any number of legal provisions (World Bank, 2010).

Women's property rights are also affected by the intersection of statutory and customary law, which can create confusion about what property rights women possess. The disharmony in the formal legal system, coupled with the mix of legal frameworks, can lead to inequitable outcomes for women.

Research has found strong links between property rights, access to finance and business productivity. In particular, women's access to land has been linked to gains in family welfare and children's health. Property rights are even more essential in low income economies, where women are more likely to work in family businesses and their income is more likely to be determined by how much property they own. Though it is difficult to measure the global gender asset gap, several studies document significant regional and local gender asset gaps in property ownership (*ibid.*).

Labour Rights of Women

The ILO standards which seek to protect labour rights of women include:

- ♦ Convention 100. Equal Remuneration Convention, which guarantees equal remuneration for men and women workers for work of equal value (1951).
- ♦ Convention 111. Discrimination of Employment and Occupation, which states that governments should «uphold equality of opportunity and treatment in respect of employment and occupation, with a view to eliminating any discrimination in respect thereof» (1960).

- ✦ Convention 183. Maternity Protection Convention, which protects women from safety risks during pregnancy and guarantees paid maternity leave (1919, 1952).
- ✦ Convention 189. Domestic Workers Protection Convention, intended to end abuses to migrant domestic workers (2011).

However while increased access to employment has provided new economic and social opportunities for poor women, the jobs they occupy remain unregulated and unstable. Women workers are systematically denied their rights to regular pay and regular working hours; equal pay for equal work; permanent contracts; safe and non-hazardous work environments; and freedom of association. Sexual harassment in the workplace, and workplace-related sexual violence, is a particularly egregious and widespread form of discrimination against women. Forced sexual relations and pregnancy tests, which become a pre-condition for employment, significantly reduce a woman's ability to demand a living wage and break out of poverty. Working mothers face everyday barriers as they try to support their families. Organizing against abuse is also particularly difficult for women, because of the highly gendered nature of subcontracting and other forms of flexible work.²

In a recent call for papers on the on the subject of »Women's Empowerment, Gender Equality and Labour Rights: Transforming the Terrain« the Solidarity Center summarized the search for solutions as follows: «In a global context of economic crisis, uncertainty and political change, women workers are uniting in different ways and under different banners to fight for and widen their labour rights and to claim a role in their nations' social, economic and political structures. They are bringing demands for inclusiveness, new ways of building power and often their own experience of discrimination and exclusion into a hard-nosed and, at times, deeply conflicted battle to actualize a broad agenda

² International Labour Rights Forum. Rights for Working Women. www.labourrights.com/labour-rights-for-women

of economic and labour rights. As such, women workers are helping to define a new economic citizenship —one that integrates political and union activism, labour rights, social and economic justice, and gender equality. Rooted in the rank and file, these efforts offer practical insights into how women can exercise their rights and shape the meaning of participatory democracy and just economies» (The Solidarity Centre, 2013).

CONCLUSION

This paper has surveyed the significant progress made towards the legal empowerment of poor women and girls but squarely identifies the tremendous challenges they still face. The successes show up in areas ranging from increased attendance of girls in schools to women's inheritance rights in some countries. But the obstacles are spread the gamut from traditional cultural norms and practices which are used as excuse to violate the fundamental human rights of poor women and girls, lack of access to institutions of formal law while facing prejudices in customary law, discriminatory laws, lack of awareness of their rights to marriage practices which subordinate them and to men who still think of their wives as their property. Approaches which can help the empowerment of this half of the human population include international instruments, programmatic approaches policy shifts and feminist activism.

REFERENCES

- BENNHOLD, Katrin (2010), «20 years after the Fall of Wall, Women of former East Germany thrive», *International Herald Tribune*, October, 6.
- BRAUNSTEIN, Elissa and Nancy Folbre (2001), «To Honor and Obey: Efficiency, Inequality, and Patriarchal Property Rights», *Feminist Economics*, vol. 7, no. 1, pp. 25-44.

- DEERE, Carmen Diane and Cheryl R. Doss (2006), «Gender and the Distribution of Wealth in Developing Countries», *UNU-WIDER Research Paper Series*, 2006/115.
- FOSTER, A. and M. Rosensweig (1999), «Missing Women, The Marriage Market and Economic Growth», *Working Paper Series #49*, Stanford Center for International Development, Stanford, CA.
- GIOVARELLI, Renne and Beatrice Wamalwa (2011) »Land Tenure, Property Rights, and Gender: Challenges and Approaches for Strengthening Women's Land Tenure and Property Rights», *Property Rights and Resource Governance*, Briefing Paper #7.
- GOLDMAN, Emma (1910), *Anarchism and other Essays*, Chapter 10, New York-London, Mother Earth Publishing Association, at www.theanarchistlibrary.org/library/emma-goldman
- (ILO) International Labour Organization (2010), *Key Indicators of the Labour Market*, Geneva.
- (IDLO), International Development and Law Organization (2013), *Accessing Justice: Models, Strategies and Best Practices on Women's Empowerment*, Geneva.
- KATZ, E. and J. Chamorro (2003), «Gender, Land Rights and Household Economy in rural Nicaragua and Honduras», Paper presented at the Annual Latin America and the Caribbean Economics Association, Puebla, Mexico, October 9.
- LEWIS, Maureen and Marlaine Lockheed (2007), *Inexcusable Absence. Why 60 Million Girls aren't in School and What to do About it*, Washington, Centre for Global Development.
- MAMMEN, Kristin and Christina Paxson (2000), »Women's Work and Economic Development», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no. 4, pp. 141-146.
- MCCREERY, John L. (1976), «Women's Property Rights and Dowry in China and South Asia», *Ethnology*, vol. 15, no. 2, pp. 163-174.
- NYAMU-MUSEMBI, Celestine (2002), «Are Local Norms Fences or Pathways? The example of women's property rights in Kenya», in Abdullahi A. An-Na'im (ed.), *Cultural Transformations and Human Rights in Africa*, London, Zed Books.
- OSTER, E and M. Millet (2010), «Do call Centers Promote School Enrollment? Evidence from India», *Working Paper Series #15922*, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, April.
- RAMIREZ, Francisco, Soysal Yasemin and Suzanne Shanahan (1997), «The Changing Logic of Political Citizenship. Cross-National Acquisition of

- Women's Suffrage Rights 1890 -1990», *American Sociological Review*, vol. 62, no. 5, pp. 745-755.
- THE SOLIDARITY CENTRE (2013), «Call for Papers», Women's Empowerment, Gender Equality and Labour Rights: Transforming the Terrain», São Paulo, Brasil, July. <http://www.solidaritycenter.org/content.asp?admin=Y&contentid=1764>
- UN Habitat (2002), *Rights and Reality: Are Women's Equal Rights to Land, Housing and Property Implemented in East Africa?*, Nairobi. <http://unhabitat.org/publications-listing/rights-and-reality-are-womens-equal-rights-to-land-housing-and-property-implemented-in-east-africa/>
- UN Special Rapporteur on Adequate Housing (2002), *Study on Women and Adequate Housing*, Nairobi, UN Habitat, <http://www.ohchr.org/EN/Issues/Housing/Pages/WomenAndHousing.aspx>
- (UNDESA) United Nations Department of Economic and Social Affairs (2010), *The World's Women 2010*, New York, United Nations Statistics Division, <http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/Worldswomen/WW-2010pub.htm>
- (UNDP), United Nations Development Programme (2008), *Making the Law Work for Everyone*, New York, UNDP and The Commission on Legal Empowerment of the Poor, http://www.unrol.org/files/Making_the_Law_Work_for_Everyone.pdf
- VANEGAS, M. and L. Pruitt (2012), «CEDAW and Rural Development; Empowering Women with Law from Top-Down, Activism from Bottom-Up», UC Davis Legal Research Paper Series, Research Paper 284, *Baltimore Law Review*, vol. 41, pp. 263-334.
- WOMEN'S INTERNATIONAL LEAGUE FOR PEACE AND FREEDOM (2013), *CEDAW: General Discussion on Women and Access to Justice*, Geneva, WILPF, <http://www.wilpfinternational.org/cedaw-general-discussion-on-women-and-access-to-justice/>
- WORLD BANK (2012), *World Development Report 2012*, New York, World Bank.
- _____ (2010), *Women, Business and the Law*, New York, World Bank.
- YUKIL, Takako, Mizuno Keiko, Ogawa Keiichi and Mihoko Sakai (2011), «Promoting Gender Parity, Lessons from Yemen», JICA Background paper for World Development Report 2012. Tokyo: Japan International Cooperation Agency, [https://jica-ri.jica.go.jp/publication/assets/JICA-RI%20Yemen%20\(Yuki\).pdf](https://jica-ri.jica.go.jp/publication/assets/JICA-RI%20Yemen%20(Yuki).pdf)

ZAHER, Claudia (2002), «When a Woman's Marital Status Determined her Legal Status. A Research Guide on the Common Law Doctrine of Coverture», *Law Library Journal*, vol. 94, no. 3, pp. 459-487.

RESEÑA

SALAVERNA: CRÓNICA DE UN DESPOJO

Humberto Márquez Covarrubias*

Documental: Salaverna

Dirección: Edin Alain Martínez

País: México

Año: 2013

Duración: 70 min

CUANDO LA GENTE ESTORBA

En México, al norte del estado de Zacatecas, en el municipio de Mazapil, desde 1985 opera la Minera Tayahua, filial del Grupo Frisco, propiedad del magnate rentista Carlos Slim. De la mina subterránea se extrae, principalmente, cobre y, en menor cantidad, plata y zinc. En 2013, la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat) autorizó el proyecto para la explotación de cobre a tajo abierto en un área que abarca 300 hectáreas donde se excavará un enorme cráter de 40 hectáreas y 230 metros de profundidad. El plan de producción contempla la extracción diaria de 42 toneladas métricas de cobre catódico con una pureza de 99.9 por ciento, considerada de alto valor industrial. El método de lixiviación

* Docente-investigador de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

requiere la aplicación indiscriminada de sustancias corrosivas y tóxicas: durante una década, cada año se utilizarán 97 mil toneladas de ácido sulfúrico, 850 toneladas de explosivos de nitrato de amonio (Tovex 700) y mil 200 metros cúbicos de queroseno (Valadez, 2013).

El obstáculo para el poderoso Grupo Frisco es que, disponiendo de los derechos mineros, no detentan los títulos de propiedad de las viviendas ocupadas por los habitantes de Salaverna, cuyo pecado es residir sobre el codiciado yacimiento. En buena medida los vecinos son ancianos y poseen títulos de propiedad agraria sobre las ambicionadas parcelas. Con el propósito de derruir el poblado y explotar el tajo a cielo abierto, la minera reubicó a la mayor parte de la población a una nueva unidad habitacional denominada Nueva Salaverna (Navarrete, 2012).

Esta es la breve historia de una comunidad dedicada al pastoreo, la agricultura y la minería que resiste el embate de una corporación extractivista apoyada por el gobierno para que se desaloje el poblado. El panorama es sórdido. Entre casas en ruinas persisten las humildes moradas de 35 familias que decidieron permanecer. La mina está ubicada a 15 kilómetros de la mina Peñasquito, la explotación de oro a cielo abierto más grande de América Latina, concesionada a la canadiense Goldcorp, donde también hierve la conflictividad social, pero esa es otra, la misma historia.

NO CONOZCO GOBIERNO

En *Salaverna*, documental de Edin Alain Martínez (2013), un grupo de habitantes protagoniza una resistencia pacífica ante la amenaza de desalojo emprendida por la Minera Tayahua con el apoyo del gobierno a fin de despoblar la zona, derruir los caseríos y abrir un gran boquete para remover y pulverizar la tierra, aplicar sustancias tóxicas y sustraer cobre.

En la Convención Minera de 2012 celebrada en Zacatecas, el gobernador de la entidad, el priista Miguel Alonso, se ufana de que Zacatecas, con «corazón de plata y rostro de cantera [...] [,] tiene rumbo económico

para el turismo, la minería y la industria de autopartes». Como buen gestor ofrece todas las facilidades para que los industriales obtengan del subsuelo la materia prima sin hacer mención de los costos social y ambiental derivados de las operaciones extractivas. Por ese mérito los industriales del ramo le han otorgado el nombramiento de Gobernador Mineero de México (*NTR*, 7 de marzo de 2012).

En el evangelio neoliberal, las corporaciones rentistas aparecen como redentoras de las comunidades. En la Convención, los mineros dicen no afectar a los pobladores ni al medio ambiente. Un conspicuo representante nacional de los ingenieros metalurgistas afirma: «Nunca llegamos y quitamos a nadie. Nunca jamás hemos quitado a nadie. En un negocio minero donde alguien pierde, no estamos». Y complementa: «La industria minera está remediando lugares. [...] La minería, después del Ejército, es la industria que más planta árboles, que más tiene programas y proyectos de remediación. [...] No existen más ambientalistas que nosotros. Cuando tú le enseñas a una comunidad el beneficio que puedes traer, el desarrollo sustentable, la educación, los niveles de vida, nadie se opone en su sano juicio».

En contraste, un habitante del poblado en resistencia, don Roberto de la Rosa, deambula taciturno por los parajes abandonados de la Salaverna despojada. Entonces se escucha un son declamado: «Si el gobierno es de los pobres, yo no he conocido gobierno». De viva voz, don Roberto reflexiona: «(A) Los gobiernos se les olvida que están puestos por el mismo pueblo y que los empleos que ellos tienen son dados por el mismo pueblo. Ellos se deben al pueblo, no a los capitalistas; no a gente a la que se le hincan, a la que ven como el rey extranjero». Y remata lacónico: «Esa gente ha estado jugando con nuestros intereses».

En otro corte, aparece una sucesión de titulares de la prensa local que ofrece una panorámica del conflicto: «Concesionado 35% del territorio estatal», «Mineras viven paraíso fiscal», «Violan mineras normatividad laboral», «Muere de 50 años mayoría de los mineros», «Destruyó Frisco a Noria de Ángeles», «Slim pone en riesgo vida de mineros», «Mineras generan pueblos fantasma», «Hostiga Slim a la gente de Sa-

laverna», «Varios intentos de desalojo en Salaverna», «Amenaza a habitantes del Antiguo Salaverna: cese de servicios como agua potable y electricidad; pretenden demoler la escuela y la iglesia» y «Miseria sobre oro y plata».

LA VOZ DE LOS SIN VOZ

Sin las grandes pretensiones estilísticas de la filmografía contemporánea, el documental cede la voz a los actores, las víctimas del despojo. En entrevistas a cuadro, los habitantes que se resisten al desahucio exponen con parsimonia sus justas razones. Arguyen que la minera los quiere expulsar desconociendo los derechos de posesión de una población que estuvo asentada mucho antes de que la empresa arribara al lugar. Y aducen que con mentiras y engaños han procedido al desalojado. Según los testimonios, quienes primero abandonaron el sitio eran personas que vivían en una casa que no era suya o en casas de la compañía minera; también quienes de hecho ya vivían en otros lugares, por ejemplo en la cabecera municipal de Mazapil o en la vecina ciudad de Saltillo, Coahuila.

Don Roberto advierte que hace dos años la empresa anunció que querían reubicarlos porque había peligro de hundimiento y decían estar muy preocupados por la integridad física de los habitantes. Pero los habitantes tenían claro que se trataba de un engaño, pues los emisarios tenían el interés de desterrarlos para permitir la explotación libre de la mina a tajo abierto. Los inspectores de protección civil habrían admitido que los hundimientos sólo podrían ocurrir si eran intencionales. Y remata: «Nosotros estamos a gusto aquí. La minera quiere despojarnos, como si fuéramos unos delincuentes».

Con fotografías en mano, Francisco Javier Contreras, también habitante del poblado, dice que un día se presentaron abogados y trabajadores de la empresa para destruir, con lujo de violencia, un inmueble que desde hacía 28 años estaba bajo su posesión. En el hecho relatado, uno de los abogados de esa comitiva tomó una barra y derribó una

puerta; sacaron los objetos del interior y tumbaron la pared trasera. Pero los habitantes contuvieron la destrucción total.

Una señora de edad mayor ofrece su propio testimonio. Pese a su avanzada edad, sin mediar consentimiento y estando ella adentro, derribaron, sin más, su vivienda. La señora no había aceptado irse, pues entre otras razones no le habían asignado casa en el fraccionamiento, sólo a su hijo. Pero habría recibido amenazas y acusaciones, según las cuales al permanecer en su propia casa estaba ocupando un «terreno ajeno». Viviendo en la pobreza, se queja de que el gobierno no ha ofrecido ningún tipo de ayuda, como no sea desalojar.

Don Estanislao, otro de los habitantes, dice: «Somos gente de la tercera edad, la mayoría. Nos van a quitar el *modus vivendi*. El dinero que nos quiere dar la empresa no vale lo que tenemos».

De manera ilustrativa se menciona el caso de un poblador que, como el resto, había recibido el ofrecimiento de cambiarse a una de las pequeñas casas del fraccionamiento, pero cuando preguntó si a cambio recibiría apoyo para la manutención, pues el sobrevive de pastorear chivas, y como recibiera una tajante respuesta negativa, rehusó a cambiarse, pues sabía que la mudanza significa perder su modo de vida y de trabajo.

LOCACIONES DEL DESAMPARO

Pese a que no se consigna una fecha exacta de la fundación de Salaverna, en el filme se tiene la certeza de que los primeros pobladores llegaron a principios del siglo pasado para dedicarse al pastoreo y la agricultura, mucho antes que la minera. En la zona había veneros de agua y florecía la crianza de ganado menor. Pero las mineras fueron ocupando a la gente y envolvieron con su dinámica a la población: cuando las compañías se fueron, dejaron en el desamparo a los habitantes y propiciaron la emigración. Los parajes despoblados ofrecen estampas fílmicas fantasmagóricas. Aranzazú es el vivo ejemplo de un poblado que pasó de la bonanza al olvido; en ese sito ahora sólo viven 3 per-

sonas. Cuando abrieron un túnel entre las comunidades de Salaverna y Providencia para fines de la producción minera se cortaron los mantos de agua y la sequía detonó la emigración. A la empresa le habría resultado gratuito el desalojo y la apropiación de las tierras para explotarlas libremente.

Las imágenes de Salaverna son las de una zona devastada y desolada. En las tomas panorámicas aparecen casas demolidas y camiones con carga de materiales que circulan incesantemente. Las casas habitadas muestran grietas. Por las calles empedradas no circulan personas. Las escuelas están abandonadas. Los habitantes resisten.

El poblado está horadado. Los pozos Robin, respiraderos de la mina, arrojan a la atmósfera gases tóxicos y un pertinaz zumbido que en conjunto producen malestares en los habitantes. El síntoma se expresa en un cuadro clínico de tos, estornudos y dolores de cabeza. La contaminación del aire colorea el paisaje en tonos grises.

Los signos de la devastación también se registran en las inmediaciones. A sólo tres kilómetros al norte de Salaverna se localiza Providencia, un poblado en ruinas donde prosperó la minería, pero con su declive cíclico, la comunidad fue desalojada por la minera Peñoles en 1962. El éxodo de los mineros se dispersó hacia distintos lugares, incluyendo Salaverna. Ahora Providencia, donde se encuentra el llamado Cañón de la Mula, es un pueblo fantasma, el residuo de una explotación minera.

EDUCACIÓN FUGITIVA

Una voz en *off*, grabada en la Convención Minera, dice: «El desarrollo que esta actividad lleva a sus comunidades, por más recónditas que sean... (*sic*)». La palabra desarrollo pretende, siempre, legitimar el extractivismo minero. Y continúa: «La minería moderna mexicana es toda una filosofía de vida [...] [que] conlleva educación y muy buenos niveles de vida, con gran sentido de servicio a las comunidades».

El despojo territorial se acompaña del despojo de otros bienes comunes, como la educación pública. En consonancia con los afanes del desplazamiento poblacional, la Secretaría de Educación de Zacatecas (Seduzac) decidió cerrar las escuelas primaria y secundaria. Las familias en resistencia y sus hijos quedaron sin acceso a la educación pública, fueron despojados de un derecho elemental. Los estudiantes ofrecen su testimonio y se muestran tomas cuando caminan por las calles entre casas derruidas.

La educación pública abre otro espacio de conflictividad. Las instalaciones escolares construidas en el Nuevo Salaverna funcionan como otro señuelo: el requisito de admisión es tener el domicilio en dicho fraccionamiento. Como se documenta, en 2012 representantes de la minera Tayahua y una maestra tomaron mobiliario, equipo y útiles de la escuela Vicente Guerrero para trasladarlo a las nuevas instalaciones, pero la comunidad lo impidió y recuperó el material para resguardarlo en la escuela.

Para acudir a la primaria, los escolares excluidos tienen que trasladarse diariamente a la cabecera municipal de Mazapil, a 10 kilómetros. Una madre de familia con tres hijos debe tomar un taxi y pagar 50 pesos por vuelta y 20 pesos más para regresar. La aspiración de la familia es que los hijos estudien para que no trabajen en la mina o si lo hacen que no sean obreros sino ingenieros.

Una estudiante de la abandonada Telesecundaria González Bocanegra habría pasado al segundo año, pero es la única persona sentada en el salón. Echa de menos a sus compañeros y al maestro que ahora están en el Nuevo Salaverna. Otras dos niñas egresadas de la primaria acuden a la secundaria sin maestros.

CONFINAMIENTO EN MICRO CASAS

Para culminar el desalojo, Frisco construye el fraccionamiento Nuevo Salaverna a cinco kilómetros del poblado original para albergar a 90 familias. El

fraccionamiento fue inaugurado por el gobernador Miguel Alonso y Alejandro Aboumrad, director de Frisco. Está dotado con micro casas, al estilo de los fraccionamientos de interés social; además dispone de escuela, iglesia y un aula digital de Telmex, otra empresas de Slim.

Para incentivar el poblamiento del fraccionamiento, la empresa amenazó con despedir a los trabajadores de la mina cuyos familiares se negaran a dejar sus viviendas. Los lugareños han denunciado que la empresa utilizaba a guardias privadas para amedrentar a los habitantes a fin de que aceptaran el cambio de domicilio.

Caravanas de funcionarios públicos, directivos y abogados de la minera visitan Salaverna con la intención de persuadir a los habitantes para que abandonen su comunidad y acepten instalarse en el Nuevo Salaverna. Pocos accedieron a dejar sus fincas de adobe y piedra para ocupar las pequeñas casas de interés social.

EVACUEN, LA TIERRA SE HUNDE

La empresa minera fue acusada públicamente de realizar detonaciones subterráneas nocturnas que cimbraron y afectaron las casas. Se registraron hundimientos de tierra de aproximadamente una hectárea. El gobierno se mostró indiferente. El secretario de gobierno, Francisco Escobedo, justificó los hundimientos diciendo que se debían a las lluvias y los escurrimientos subterráneos, además recurrió al argumento de la empresa de que los habitantes no pusieran en riesgos sus vida y abandonaran la comunidad.

Ante los llamados de auxilio provocados por los estruendos terrestres, personal de Protección Civil acudió a inspeccionar la zona. Testificaron el derrumbe de miles de toneladas que habían colapsado dentro de la mina en el nivel 9. El derrumbe emergió a la superficie con unos 30 metros de circunferencia y 6 u 8 metros de profundidad. Las indicaciones son las mismas: evacuar el pueblo. La situación de riesgo es alta, un colapso pondría en peligro a la población. Ante el abandono

gubernamental, los derrumbes y daños estructurales en las casas, algunas familias se mudan.

Un personero de la empresa, abogado de la mina, se presenta y dice a los pobladores en resistencia: «si alguien se quiere cambiar ahorita, hay casas disponibles [...] Si ustedes dicen que no caben, que la casa está muy chica, tenemos que ser parejos con todos, no podemos darle a una persona una casa más grande que a otra, todas son del mismo tamaño [...] Si alguien quiere cambiarse, firmamos contrato, se les hace la escritura y les ayudamos con la mudanza. Esa es la postura de la empresa».

ANTE DERECHOS IGUALES, GANA LA FUERZA

La resistencia al desalojo es por medios no violentos. Simplemente consiste en permanecer en sus casas. Pero la empresa acrecienta la presión: provoca detonaciones que dañan la estructura de las casas. Ante el riesgo de que sus casas se desplomen, los habitantes bloquean la entrada a la mina. Entonces el abogado de la empresa y don Estanislao escenifican el siguiente diálogo:

- Están cometiendo un delito, ustedes lo saben —dice el abogado.
- Métanme al bote —contesta don Estanislao.
- No, yo no lo voy a meter al bote.
- No estamos cometiendo un delito. Tenemos un derecho, un derecho humano.
- Todos tenemos derechos. Ustedes tienen derecho, la empresa tiene derecho.
- Nadie es culpable hasta que se demuestre lo contrario.
- Igual la empresa. La empresa no es culpable, hasta que se le demuestre. Si usted dice que la empresa es culpable, demuéstrela.

Es sabido que ante derechos iguales, gana la fuerza. Del lado de la empresa está el gobierno y la fuerza pública, del lado de los habitantes está su propio testimonio.

No hay acuerdo. Estanislao muestra un plano y dice que el polígono está en litigio. Los abogados de la minera y de la comunidad acuerdan reunirse después, pero el representante de la mina no asiste.

La empresa no da esperanzas de negociación, sólo quieren reubicar a la gente. Se ostentan como dueños del terreno donde habita la gente, sin serlo. Hay expedientes en Secretaría de la Reforma Agraria. La empresa quiere despojarlos y hacer sus explotaciones. Los pozos Robin ya están dentro del poblado. Están detonando dinamita para cimbrar las casas. No negocian con los afectados, sino con el gobierno.

Al lugar han acudido diputados, funcionarios públicos de dependencias como reforma agraria y educación pública, hasta el cura. Después que se pidió la intervención de la presidencia de la república, 6 meses después ofrecieron enviar una comisión. En la práctica, el derecho de petición brilla por su ausencia, al igual que el seguimiento a las necesidades de la gente.

VOZ EN EL DESIERTO

Don Roberto reflexiona:

Quieren más riqueza pisoteando los derechos de los demás. Todos están en contra de nosotros. No estoy en contra de la generación de empleos, estoy en contra de que no se trate con dignidad a los pueblos y que los quieran sacar sin ser beneficiados, y del daño tan grande que se le está haciendo al sistema ecológico. Será un desierto, pero para mi es el paraíso, que ya se nos secó por falta de agua.

El documental cierra con las siguientes notas informativas:

A lo largo de 2012, la comunidad de Salaverna presentó reclamos a las autoridades del gobierno de Zacatecas, sin obtener ningún tipo de apoyo. El bloqueo por parte de los pobladores de Salaverna se suspende por amenazas de la po-

licía municipal de usar la fuerza para liberar la entradas a la mina. La mina despide a todos aquellos empleados que participan en los bloqueos en apoyo a la comunidad. Persiste la posibilidad de un desalojo violento a los habitantes de Salaverna.

La empresa y el gobierno habrían desalojado a 150 familias. Con el paso del tiempo, 38 familias se resistían, después quedaron, 18 familias, en última instancia sólo quedan 12 familias que se niegan a salir de sus hogares.

REFERENCIAS

- MARTÍNEZ, Edin Alain (2013), *Salaverna*, documental, 70 minutos, México.
- NAVARRETE, Carlos (2012), «Resistencia de gente de Salaverna podría frustrar proyecto minero: Grupo Frisco», *La Jornada Zacatecas*, 24 de octubre de 2012, p. 6.
- NTR (7 de marzo de 2012), «Recibe Miguel Alonso reconocimiento Gobernador Minero de México», *NTR*, en <http://ntrzacatecas.com/2012/03/07/recibe-miguel-alonso-reconocimiento-gobernador-minero-de-mexico/>.
- VALADEZ, Alfredo (2013), «Autoriza la Semarnat explotar cobre a cielo abierto en Zacatecas», *La Jornada*, 27 de diciembre de 2013, p. 27.

COLABORADORES

Guillermo Foladori. Doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Docente-investigador de la Unidad Académica de Estudios en Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Coordinador de la Red Latinoamericana de Nanotecnología y Sociedad (RELANS). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt). Autor de *Controversias sobre sustentabilidad, ¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable, Por una sustentabilidad alternativa y Nanotecnologías disruptivas* (en coordinación con Noela Invernizzi), entre otros libros. Ha publicado artículos científicos sobre el medio ambiente y las implicaciones sociales de las nanotecnologías.

Humberto Márquez Covarrubias. Doctor en Estudios del Desarrollo. Es docente, investigador y responsable del Doctorado en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ). Director de las revistas *Estudios Críticos del Desarrollo* y *Observatorio del Desarrollo*, además de editor de la revista *Migración y desarrollo*. Es miembro de la Red Internacional de Migración y Desarrollo y del Sistema Nacional de Investigadores (SNI). Sus libros más recientes son *El mundo al revés. La migración como fuente de desarrollo, Dic-*

cionario crítico de migración y desarrollo, Espejismos del río de oro, Dialéctica de la migración y el desarrollo en México. Es autor de textos académicos de diversos géneros sobre la problemática del desarrollo y la migración.

Ronaldo Munck. Jefe de Relaciones con la Comunidad en Dublin City University, Irlanda, y profesor de Estudios Latinoamericanos en la Universidad de Liverpool, Inglaterra. Es especialista en relaciones laborales y en estudios del desarrollo. Ha publicado más de 20 libros y 100 artículos sobre esa problemática. Sus trabajos han sido traducidos a muchos idiomas y es miembro de los consejos editoriales de *Global Labour Journal*, *Latin American Perspectives*, *Globalizations*, *Global Social Policy* y *Global Discourses*. Ente otros libros figuran (en español) *Globalización y trabajo: la nueva «Gran Transformación»* (El Viejo Topo, 2002) y *Trabajo, sindicatos y migraciones en el marco de la globalización neoliberal* (Colección Sindicalismo del Siglo XXI). Actualmente, su investigación está centrada en la migración y los sindicatos.

Gerardo Otero. Profesor de sociología y estudios internacionales en la Simon Fraser University en Vancouver, Canadá. Autor de *¿Adiós al campesinado? Democracia y formación política de las clases en el México rural* (M.A. Porrúa 2004). Ha publicado múltiples artículos y capítulos en colecciones académicas y coordinado varios libros en inglés y español sobre la economía política de la agricultura, la sociedad civil y el Estado en México y América Latina. Está en prensa su libro *La dieta neoliberal*. Actualmente realiza investigaciones que serán publicadas en un libro que propone una teoría del empoderamiento o la formación política desde abajo.

Gabriela Pechlaner. Profesora de sociología en la University of the Fraser Valley en Abbotsford, Colombia Británica, Canadá. Ha publicado múltiples artículos en diversas revistas como *Anthropologica*,

Canadian Journal of Sociology, Rural Sociology y Sociologia Ruralis. Su libro *Corporate Crops: Biotechnology, Agriculture and the Struggle for Control* fue publicado por University of Texas Press en 2012.

Naresh Singh. Consultor independiente en desarrollo internacional que trabaja principalmente sobre los medios de vida sustentables y la construcción de la capacidad de recuperación en situaciones de crisis y post crisis. Fue Director Ejecutivo de la Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres auspiciado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). También se desempeñó como Director General de Gobierno y Desarrollo Social de la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI). De 1996 a 2001 trabajó en el PNUD como Asesor Principal sobre pobreza y medios de vida sustentables. Ha tenido una distinguida carrera en el desarrollo internacional que ha incluido el trabajo en más de 40 países. Es autor de 6 libros, varios capítulos de libros y numerosos artículos sobre la gobernabilidad, la pobreza y los medios de vida sustentables. Actualmente es profesor adjunto en la Universidad de Boston, la Escuela de Salud Pública. Fue profesor visitante en la Universidad de Harvard, Global Equity Initiative, la Universidad de Waterloo, la Universidad de McGill y la Universidad de Guelph, entre otras. Fuera del mundo académico, ha asesorado a varias organizaciones, entre ellas la Secretaría del Commonwealth, la Organización Panamericana de la Salud y la Fundación de Derecho Internacional del Medio Ambiente y el Desarrollo.

Darcy Tetreault. Sociólogo canadiense-mexicano. Docente-investigador del Doctorado en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel II, con perfil PROMEP. Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Guadalajara. Su tesis de doctorado ganó el premio nacional Arturo Warman 2008. Sus intereses académicos incluyen ecología política, eco-marxismo, minería, movimientos so-

ciales y ambientales, agroecología, estudios agrarios, pobreza y políticas sociales. En los últimos años, además de publicar múltiples artículos y capítulos de libros en diversos espacios, compartió créditos en la coordinación de tres libros: *Los conflictos socioambientales y las alternativas de la sociedad civil* (2012), con Heliadora Ochoa García y Eduardo Hernández González; *Poverty and Development in Latin America* (2013), con Henry Veltmeyer; y *Senderos de la insustentabilidad* (2014) con Guadalupe Margarita González Hernández y Humberto Márquez Covarrubias.

Eliane Tomiasi Paulino. Doctora en Geografía por la Universidad Estatal Paulista Campus Presidente Prudente, Brasil. Realizó un posdoctorado en la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México, y en el Programa de Estudios del Desarrollo Internacional de la Universidad de Saint Mary's, Halifax, Canadá. Es docente de los programas de Graduación y Posgraduación en Geografía de la Universidad Estatal de Londrina, Brasil. Tiene beca productiva en investigación CNPq. Integrante del Grupo de Trabajo «Desarrollo Rural» del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Editora de área de la revista *Sêmima*. Consultora Ad Hoc da CAPES, CNPq y Fundação Araucária y pertenece a diversos consejos editoriales de revistas científicas. Autora y coautora de varios libros y artículos publicados.


NORMAS PARA LA RECEPCIÓN DE ORIGINALES

1. *Estudios críticos del desarrollo* es una revista semestral de investigación científica arbitrada y publicada por la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo (UAED) de la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ).
2. Los trabajos deberán ser inéditos y sus autores se comprometen a no someterlos simultáneamente a la consideración de otras publicaciones. Deberán ser resultado o avance de investigaciones originales de alto nivel, enmarcados en las Ciencias Sociales y las Humanidades enfocados en la problemática y alternativas del desarrollo. Pueden enviarse trabajos en español y en inglés; los cuales serán publicados en esos idiomas. Los autores conceden su autorización para que sus artículos sean difundidos a través de medios impresos y electrónicos por la UAED–UAZ.
3. Los autores deberán remitir los originales en formato compatible con los programas estándares de procesamiento de textos (Word) en tamaño carta, a doble espacio y por una sola cara, con tamaño de letra de 12 puntos en fuente Times New Roman.
4. Considerando que una cuartilla tiene 27 renglones y entre 60 y 64 caracteres con espacios e interlineado doble, los trabajos tendrán una extensión de entre 20 y 25 cuartillas; los textos destinados a la sección «Debate»; y las colaboraciones para «Reseña» entre 3 y 5.

5. Los trabajos deberán acompañarse de los siguientes datos, con una extensión no mayor de diez líneas: nombre completo del autor o los autores, nacionalidad, máximo nivel de estudios alcanzado, institución, centro de adscripción y línea de investigación, cargo que desempeña, número telefónico, dirección postal, dirección electrónica, dos o tres referencias bibliográficas de las publicaciones recientes o relevantes y otra información de interés académico.
6. Anexo al artículo, deberá enviarse un resumen de 150 palabras (o diez renglones) en el idioma en que esté escrito y cinco palabras clave, que faciliten su inclusión en los índices y bases de datos bibliográficos. *Estudios críticos del desarrollo* traducirá, en su caso, el resumen al inglés y utilizará esa síntesis para su difusión en el portal de Internet de la UAED.
7. Los cuadros, mapas y gráficas deberán presentarse en formato Excel con claridad y precisión; invariablemente deberán incluir la fuente o el origen de procedencia, y en el texto deberá indicarse su colocación exacta.
8. Las notas se presentarán a pie de página y deberán estar escritas a renglón corrido (a un espacio) y numeración corrida (progresiva), e incluirse al pie de la página correspondiente. Las llamadas deberán ser numéricas. Las citas deberán insertarse en el texto abriendo un paréntesis con el apellido del autor, el año de la publicación y la página.
9. Para siglas, acrónimos o abreviaturas, la primera vez que se usen deberá escribirse el nombre completo o desatado; luego, entre paréntesis, la forma que se utilizará con posterioridad. Ejemplos: Banco Mundial (BM), Organización de las Naciones Unidas (ONU), producto interno bruto (PIB).
10. Los textos originales podrán entregarse a la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo o enviarse por correo a la siguiente dirección: Unidad Académica de Estudios del Desarrollo, Campus Universitario II, Av. Preparatoria s.n., Colonia Hidráulica, Zacatecas, Zacatecas, México, código postal 98065. También podrán enviarse por correo electrónico a la dirección: revista@estudiosdeldesarrollo.net.

11. Los originales serán dictaminados por evaluadores anónimos seleccionados entre expertos del tema tratado por el artículo. En razón de lo cual, los nombres de los autores u otra forma de identificación sólo deberá figurar en la página inicial.
12. Los dictámenes serán comunicados a los autores en un plazo no mayor a 60 días después de la recepción del artículo. El principio de confidencialidad será la guía.
13. Las colaboraciones aceptadas serán sometidas a un proceso de corrección de estilo y su publicación estará sujeta a la disponibilidad de espacio en cada número. *Estudios críticos del desarrollo* se reserva el derecho de realizar los cambios editoriales que considere pertinentes.
14. En ningún caso se devolverán originales.

PUBLICACIONES

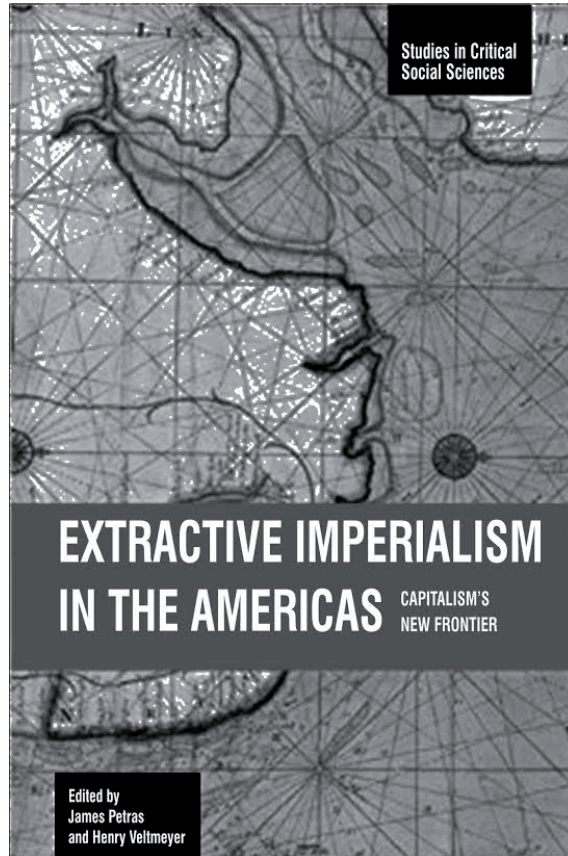
NÚMERO	volumen 12	
23	Segundo Semestre de 2014 www.migracionydesarrollo.org ISSN 1870-7599	

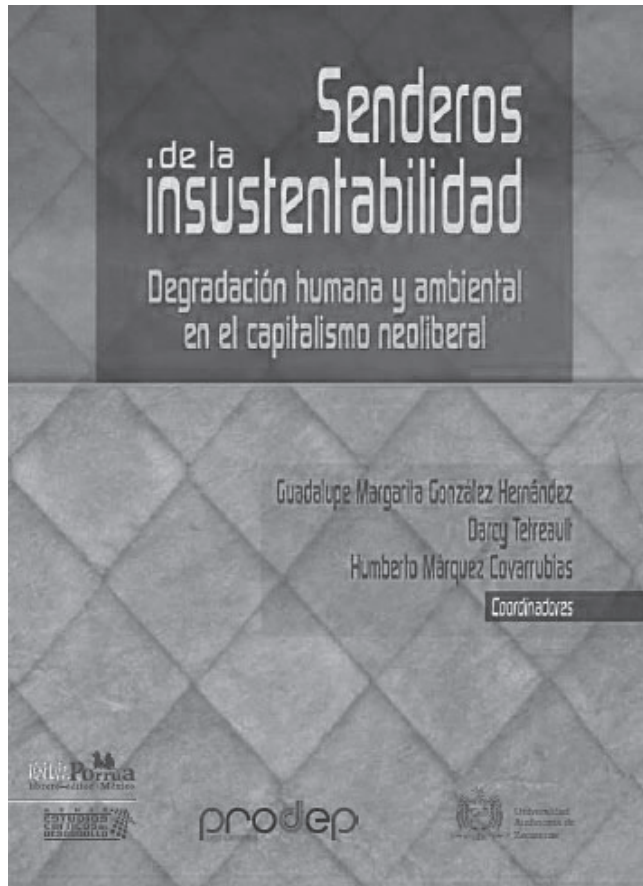
m
MIGRACIÓN *y*
DESARROLLO
a



Problemas del DESARROLLO

REVISTA
LATINOAMERICANA
DE ECONOMÍA



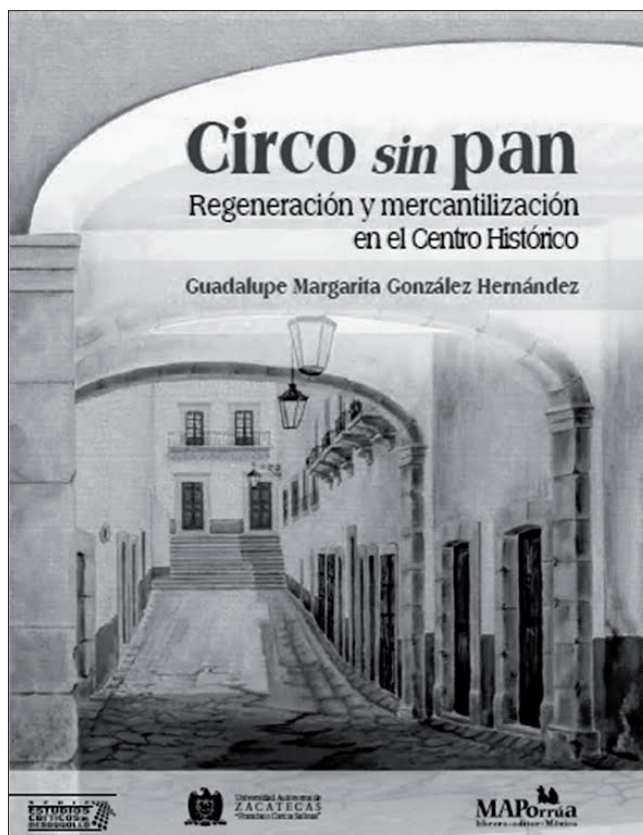


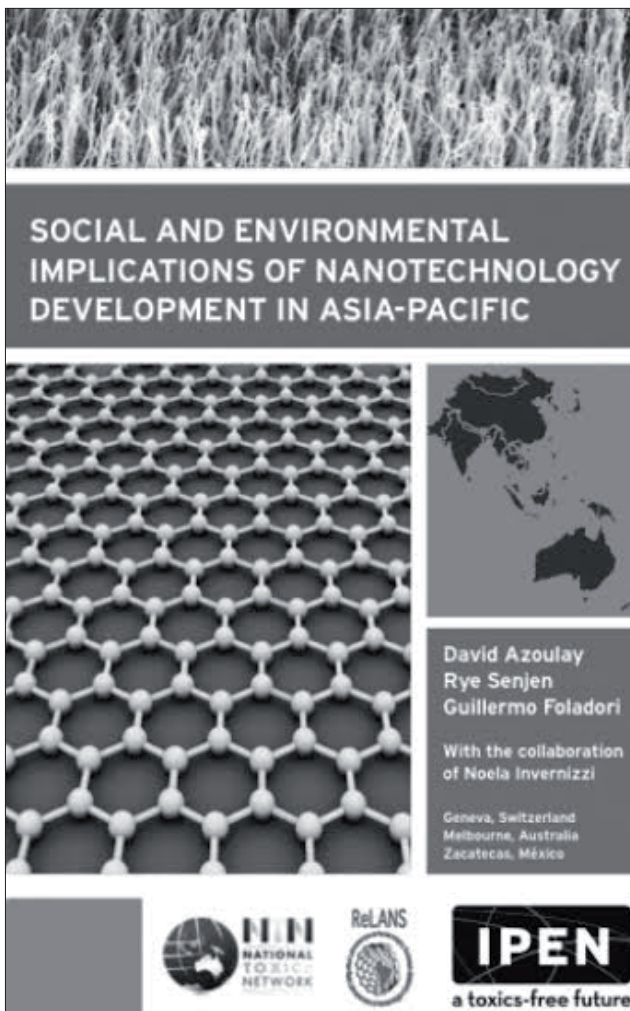
Victor López Villafañe coordinadores Carlos Uscanga

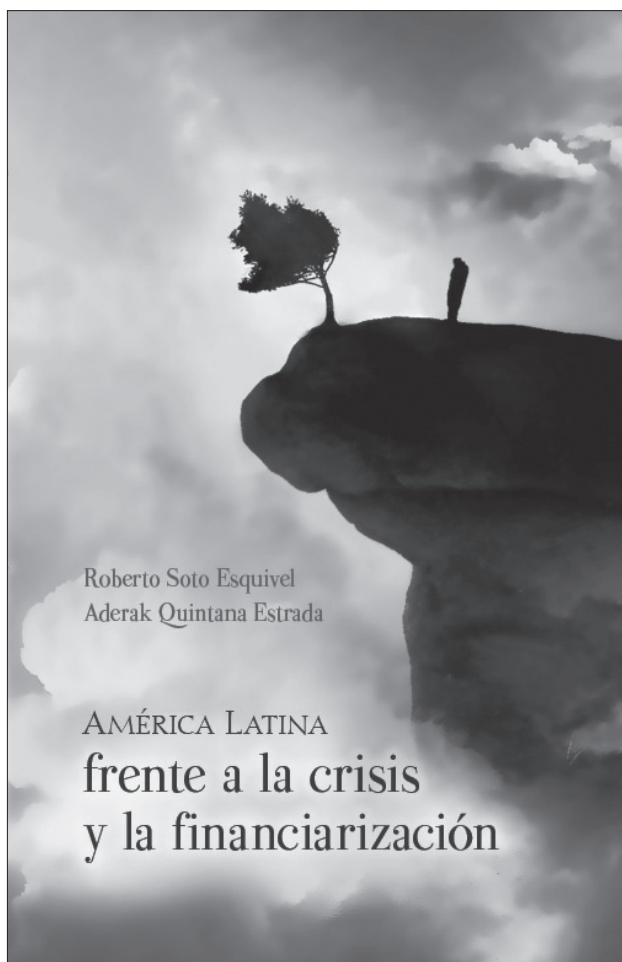
Japón después de ser el número uno

Del alto crecimiento al rápido envejecimiento









Roberto Soto Esquivel
Aderak Quintana Estrada

AMÉRICA LATINA
frente a la crisis
y la financiarización

EL NEOEXTRACTIVISMO

¿UN MODELO POSNEOLIBERAL DE DESARROLLO
O EL IMPERIALISMO DEL SIGLO XXI?



HENRY VELTMEYER // JAMES PETRAS
COORDINADORES

CRÍTICA

Vol. 2, No. 3



COMUNIDAD uaed

GACETA DE ESTUDIOS DEL DESARROLLO



Proyecto privatizador y autoritarismo,
características del actual gobierno:

Lorenzo Meyer

Reconocimiento "Ifigenia Martínez 2014"
para José Déniz Espinós

Esencia y logros de la Red
Latinoamericana de Nanotecnología y
Sociedad (ReLANS)

Fortalecer estrategias de biodiversidad
cultural: Carlos Federico Lucio López

www.estudiosdeldesarrollo.net

ÍNDICE

EDITORIAL

ARTÍCULOS

Karl Polanyi para América Latina:
desarrollo y transformación social

Ronaldo Munck

Ciencia ficticia

Guillermo Foladori

Dieta neoliberal y desigualdad en los países
del TLCAN: ¿convergencia o divergencia alimentaria?

Gerardo Otero

Gabriela Pechlaner

Megaminería en México

¿Un camino hacia el desarrollo local y nacional?

Darcy Tetreault

Acumulación por desposesión
dentro de la lógica rentista en Brasil

Eliane Tomiasi Paulino

DEBATE

Legal Empowerment of Women and Girls:
Progress and Challenges

Naresh Singh

RESEÑA

Salaverna: crónica de un despojo

Humberto Márquez Covarrubias